Department of Foreign Affairs and International Trade

Trade Update 2000: First Annual Report on Canada's State of Trade

May 2000

ABOUT THIS DOCUMENT

In a period of ongoing economic integration both regionally in North America and globally, trade and investment have a growing impact on the lives of all Canadians. As Canada's markets are increasingly found beyond our borders, and as Canadians increasingly depend on goods and services produced abroad, whether for consumption or as inputs to domestic production processes, external economic developments are becoming more important.

Accordingly, awareness of issues in the international economic domain has increased in Canada, both within the public policy community and the general public. With this, there has been a concomitant expansion of demand for comprehensive information and analysis on Canada's trade and investment trends and performance. This document is intended to help fill this demand. It reviews and analyses the major developments in Canada's international trade and investment in 1999 in the context of Canada's overall external accounts ? the Balance of Payments ? and against the background of economic trends and performance, both domestically and in Canada's major trading partners.

The report was prepared by the Economic and Trade Analysis Division (EET) of the Department of Foreign Affairs and International Trade and overseen by John M. Curtis, Senior Economic Advisor and Co-ordinator. Ram Acharya wrote the report, with contributions from Shenjie Chen, Clea Coronel, Suzanne Desjardins and Samad Uddin. Dan Ciuriak co-ordinated the preparation of the report and edited the text.

100-04987/

TABLE OF CONTENTS

A MESSAGE FROM THE MINISTER 4
THE YEAR IN TRADE 1999 4
HIGHLIGHTS OF CANADA'S TRADE AND ECONOMIC PERFORMANCE 6
Box 1: 1999 Economic Highlights 6
Table 1: Trade as a Percent of GDP, 1989-1999 8
Table 2: Two-way Trade, Canada and the United States, 1950s to 1990s 9
Table 3: Shares of U.S. Goods Imports From, and Exports To, Five Main Trading Partners 9
MERCHANDISE TRADE 10
The Direction of Trade in 1999 10
Table 4: Shares of Canada's Merchandise Exports (%) 1970s to 1999 10
Review of export performance by major partner economies and regions in 1999 10
Box 2: Canada's Exports to the United States: The Transhipment Issue 11
Table 5: Intra-EU Trade and Imports from Selected Trading Partners 12
Table 6: Canada's Exports Of Goods To East Asian Economies ($ billions) 1989-1999 13
Table 7: East Asian Economies' Share of Canada's Total Exports (%) 1989-99 13
Table 8: Intra-Asia Trade and Imports from Selected Trading Partners, 1989-1997 15
Table 9: Canada's Merchandise Exports to Key Latin American Economies, 1989-1999 16
Table 10: Shares of Canada's Merchandise Imports, 1950s to 1990s 16
Merchandise Trade: Sectoral Developments 17
Table 11: Structural Factors Influencing Canadian Import Growth in 1999 18
Table 12: Value, Share and Growth of Canada's Goods Trade, (Balance of Payments Basis) 19
Merchandise Trade Balance 19
Developments with respect to the Terms of Trade 20
Box 3: Import content of exports: implications for jobs and growth 22
TRADE IN SERVICES 23
Table 13: Average Annual Trade in Services, 1960-1999 25
Knowledge-based sectors drive commercial services trade 26
Table 14: Components of Commercial Services, 1993-1999 26
INVESTMENT INCOME 27
CURRENT ACCOUNT 28
Table 15: Domestic Savings and Investment, as Share of GDP, 1980s to 1999 28
CAPITAL AND FINANCIAL ACCOUNTS 31
Direct Investment 31
Table 16: Stocks of CDIA and FDI by Sector, Year End 1998 32
Industry Group 32
Portfolio Investment 32
SUMMARY OF BALANCE OF PAYMENTS 34
Table 17: Canada's 1999 Balance of International Payments Accounts 34
CURRENT ACCOUNT 34
FINANCIAL ACCOUNT 34

A MESSAGE FROM INTERNATIONAL TRADE MINISTER, PIERRE S. PETTIGREW

While Canadians are generally modest about our achievements, we can congratulate ourselves in setting new benchmarks for achievement in exporting to the world and in attracting investment. Much of this success is illustrated statistically in this report, which highlights two realities about Canada's international performance that are particularly impressive.

First, Canada continues to record trade and investment numbers that are staggering. Every day of the week we are now doing over $2.2 billion worth of business – exports and imports of goods and services – with the world. Some $36 billion in direct investment flowed into Canada in 1999, bringing the stock of foreign direct investment in Canadian wealth creating enterprises to $240 billion. In many instances, investment flows are closely linked with trade flows, as illustrated by the global estimate that some one-half of world trade moves within the channels of affiliated companies.

In total, exports of goods and services increased some 11 percent in 1999 to reach $410 billion, or 43 percent of Canada's gross domestic product. The payback in a nation in which one job in three depends on exports was immediate. The 427,000 net new jobs created in 1999 was the highest total since 1979 and part of this expansion relates directly to our success in global markets.

Second, the statistics illustrate the dramatic transformation toward the so-called "new economy" that has been taking place within Canada's industrial sectors and export mix in recent years. Exports of equipment such as telecommunications equipment increased 11 percent in 1999. Exports from the highly sophisticated automotive products sector increased by 24 percent in 1999, reflecting the competitiveness and active investment of this sector. Exports of services generating royalty and license fees grew 31 percent in 1999. In each instance, Canadian contenders have taken on the global champions in their knowledge-intensive sector, and prevailed.

Canadians in communities across this country have shared the rewards of succeeding in the new economic era of business beyond borders. Our high level of global connectedness leads to jobs for Canadians, to enhanced competitiveness of our companies, to greater choice for consumers, and to a better quality of life for the country.

While we have been doing well internationally, this is not a time for complacency by Canadian governments or companies. Much of our global success draws on a federal infrastructure that comprises hundreds of international trade and investment agreements, the support of 130 Canadian Posts around the world, and the innovative trade finance of the Export Development Corporation, among other federal assets. This is an infrastructure that requires continuous investment and modernization.

We must aim to have more Canadian companies selling more goods and services to more countries. While Canada's trade is substantially powered by some fifty large corporations, more than 70 percent of our exporters are small companies with less than $1 million in sales. When they go abroad, we have to help sustain their efforts, in order that they succeed in joining the ranks of Canada's major corporations. We must also make greater efforts in emerging markets, and continue to expand in high-growth sectors such as those related to the digital economy.

In short, this is no time for complacency. There are challenges to meet and opportunities to seize. As Minister for International Trade, I invite you to join in as Canadians seek to build on our successes with renewed determination to harness the benefits of globalization through trade.

And I am confident that with continued intensive effort to focus on new markets and increase the share of Canadian exports in existing markets next year's State of Trade Report will show we are making even greater progress.

THE YEAR IN TRADE 1999

HIGHLIGHTS OF CANADA'S TRADE AND ECONOMIC PERFORMANCE

For Canada, 1999 marked the eighth consecutive year of economic growth in what is emerging as one of the longest and most stable expansions of the postwar era.

Box 1: 1999 Economic Highlights

- **Gross domestic product** at current prices, reached $949.4 billion, or $31 054 per capita.
- **Real growth** (adjusted for inflation) in GDP accelerated to 4.2 percent from 3.1 percent in 1998. This was the highest growth rate in the 1990s, apart from the 4.7 percent recorded in 1994 during the early phase of the recovery from the 1991 recession.
- **Consumer price inflation** remained moderate at 1.7 percent, with most of the acceleration from 1998's 0.9 percent rate accounted for by the increase in energy prices. Core inflation of 1.5 percent was comfortably below the mid-range of the Bank of Canada's 1 percent to 3 percent target band.
- **The unemployment rate** averaged 7.6 percent in 1999, the lowest in the 1990s. By December, the unemployment rate had fallen to 6.8 percent, the lowest level since April 1976.
- **Job growth** in 1999 hit 3 percent, the highest rate since 1988 when employment expanded by 3.2 percent. The 427 000 net new jobs created were the highest total since 1979, when a record 445 000 new jobs were created.
- **The sum of the inflation and unemployment rates** remained in single digits at 9.3 percent, marginally above the recent low of 9.2 percent in 1998 and well down from the 16 percent recorded in the recession year 1991.
- **The Canadian dollar** continued to rebound over the course of 1999 from the historic low of US$0.638 recorded on August 27, 1998 at the height of the economic and financial crisis that roiled global markets that year. The dollar closed 1999 at US$0.693. For the year as a whole, it averaged US$ 0.673, unchanged from its average in1998.

International trade played an important role in sustaining Canada's economic growth in 1999.

- Exports of goods and services increased 11.3 percent to reach $409.8 billion, equivalent to 43.2 percent of GDP.
- Imports of goods and services increased 7.4 percent to reach $382.5 billion, equivalent to 40.3 percent of GDP.
- The current account deficit narrowed to $4.3 billion or 0.5 percent of GDP (down from $16.4 billion or 1.8 percent of GDP in 1998). The main factor underpinning this improvement was the increase in the merchandise trade surplus to $33.9 billion from $18.9 billion a year earlier.

The direction of Canada's trade in 1999 was significantly affected by global economic trends.

- Exports to the United States grew strongly as the expansion in the U.S. continued unabated. The share of the U.S. in Canada's merchandise exports rose to 85.9 percent (from 83.6 percent in 1998).
- Exports to Japan declined, despite a temporary boost to growth in that economy in the first half of the year from massive fiscal stimulus. The effects of the fiscal stimulus rapidly dissipated in the second half of the year, leaving growth in that economy flat for the year as a whole.
- Sales to the European Union picked up moderately, as growth in major Western European economies firmed.
- Exports to most other major markets were, for the most part, down on the year:
  - The strong rebound in East Asia in 1999 did not make itself felt in a general recovery in Canadian exports to the region. There were a few bright spots, however, as exports to South Korea (up 8.3 percent) and to the Philippines (up 13.9 percent) bounced back smartly.
  - Merchandise exports to most major Latin American destinations declined in 1999 as the region weathered recessionary conditions; higher exports to Canada's free trade partners in the region, Mexico (up 10.9 percent) and Chile (4.8 percent), partially offset these declines.

The sectoral composition of exports experienced significant shifts in 1999.

- The highlight of 1999 was the steep growth in automotive sector exports. This sector experienced one of its best export years ever, with international sales rising 24.2 percent, increasing this sector's share of total Canadian merchandise exports to 26.7 percent. With this performance, the automotive sector regained its historic position as Canada's leading major export sector, displacing Machinery and Equipment, which had nosed ahead in 1998. Energy sector trade also experienced a sharp rise, largely due to rising oil prices.
- The continued decline on an annual average basis in the price of metal products resulted in a drop in the value of industrial goods and materials trade, notwithstanding volume gains.
- With regard to services trade, the strongest growth was recorded in commercial services, where expansion continues to be driven by key knowledge-based commercial services.

Import growth driven by investment demand due to strong domestic economy.

- Rapid expansion of M&E imports allowed the economy to maintain its capacity to meet the growing demand, and to continue the retooling needed to remain competitive in the "e-age."
- In regional terms, Canada's import growth in 1999 was broadly based, with robust growth in imports recorded from the U.S., as well as from Europe and Asia.
- Sectorally, import growth was paced by purchases of consumer and auto products. Commercial services and investment-related goods also performed well.
- The sharp rebound of international oil prices from their deep lows of 1998, which overall was beneficial for Canada as a net energy exporter, led to a steep rise in the oil import bill for provinces that are net importers of energy.

Two-way direct investment flows continue at historically high levels, and Canada's net external indebtedness declines for first time in 60 years.

- The flow of FDI into Canada reached a new record in 1999.
- Meanwhile, the flow of Canadian direct investment abroad (CDIA) eased from its record level of 1998.
- As a result, FDI inflows moved ahead of CDIA for the first time since 1992.
- The main factor driving direct investment in 1999 was mergers and acquisitions activity, principally in the finance and insurance, machinery and transportation equipment sectors.
- Canada's net external indebtedness, which had been declining for a number of years as a share of GDP, declined in level terms for the first time in 60 years.

Trends:

- Trade performance in 1999 capped a decade of exceptional growth. Over the period 1990-1999, during which GDP growth averaged 2.2 percent in real (inflation-adjusted) terms, exports of goods and services averaged 8 percent growth in real terms, while imports averaged 7 percent growth.
- The sustained high rate of expansion of trade relative to GDP is indicative of structural changes in the economy. These changes are in response to the competitive pressures and new opportunities created on a regional basis by the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) and its successor the North American Free Trade Agreement (NAFTA); and multilaterally through the reduction of trade barriers pursuant to the agreements reached in the Uruguay Round of trade negotiations.
- The higher rate of growth of exports over imports during the 1990s reflected a combination of somewhat more rapid growth in the U.S. than in Canada, coupled with the effects of the decline in the bilateral Canada-U.S. exchange rate over the course of the decade.

Table 1: Trade as a percent of GDP, 1989-1999

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Total exports as a percent of GDP	25.7	25.9	25.2	27.2	30.3	34.2	37.5	38.5	39.5	41.3	43.2
Goods	22.4	22.4	21.6	23.4	26.2	29.7	32.9	33.6	34.5	36.0	38.0
Services	3.3	3.5	3.6	3.8	4.1	4.4	4.6	4.9	5.0	5.3	5.4
Total imports as a percent of GDP	25.7	25.8	25.8	27.5	30.3	33.0	34.3	34.5	37.7	39.9	40.4
Goods	21.2	20.8	20.6	22.1	24.4	27.1	28.5	28.5	31.8	33.9	34.4
Services	4.5	5.0	5.2	5.4	5.9	5.9	5.8	5.9	6.0	6.0	6.0

Source: Statistics Canada, *National Income and Expenditure Accounts*, Catalogue no. 13-001-PPB, 4th Quarter 1999.

The economic relationship with the United States was the dominant factor in Canada's trade and investment performance.

- Two-way trade in goods and services with the U.S. grew by 10.5 percent last year, with goods trade up 11.1 percent and services up 6 percent.
- For the decade as a whole, two-way trade grew at an average annual pace of 10.2 percent, raising the level of two-way trade in goods and services from $235.2 billion a year in 1989 to over $622.7 billion in 1999. This represented over $1.7 billion of business per day.

- With this performance, Canada turned a small but persistent deficit on the bilateral current account over the period 1988 through 1993 into a surplus in the years since. This reflected both an expansion of the traditional bilateral surplus in merchandise trade, as well as a substantial reduction in the long-standing deficit in services trade.
- The Canadian current account surplus with the U.S. increased to an all-time high of $32.7 billion in 1999, from $12.5 billion in 1998.

Table 2: Two-way Trade, Canada and the United States, 1990s

	Value (millions of current dollars)			Annual growth (%)		
	Goods	Services	Goods & Services	Goods	Services	Goods & Services
1990-1999	356 172	47 701	403 874	10.5	7.9	10.2
1997	453 907	55 590	509 497	12.8	4.9	11.8
1998	503 132	60 282	563 414	10.8	8.4	10.6
1999	558 836	63 891	622 727	11.1	6.0	10.5

Source: Statistics Canada, CANSIM, Matrix no. 2361: *Canadian Balance of International Payments - United States.*

- From a Canadian perspective, the trading relationship with the U.S. dominates the statistics: the U.S. accounts for over 4/5 of exports and 3/4 of imports.
- However, our trading partners' import data suggest greater diversification in Canada's exports than our own export statistics suggest. One factor that may account for at least part of this discrepancy is the increased use of U.S. transportation facilities to ship merchandise to third countries. This may result in an overstatement of the share of Canada's exports going to the U.S. and an understatement of share going to other major trading partners. Ongoing work on data reconciliation with Canada's major trading partners will improve our knowledge of the distribution of Canadian exports.
- From a U.S. perspective, Canada does not loom quite so large, reflecting the different size of the two economies. Nonetheless, Canada carries an economic weight in the U.S. market well above its weight in the global market as a whole, as shown in Table 3, ranking with the 15-country EU both in terms of import and export shares.

Table 3: Shares of U.S. Goods Imports From, and Exports To, Five Main Trading Partners

	Share in total U.S. imports				Share in total U.S. exports			
	1994-1996	1997	1998	1999	1994-1996	1997	1998	1999
Canada	19.6	19.3	19.1	n.a.	21.7	21.8	22.7	n.a.
EU	17.9	18.1	19.3	n.a.	20.9	20.5	22.0	n.a.
Mexico	8.4	9.9	10.4	n.a.	9.0	10.4	11.6	n.a.
Japan	16.3	13.9	13.3	n.a.	10.8	9.6	8.5	n.a.
China	6.2	7.2	7.8	n.a.	1.9	1.9	2.1	n.a.

Source: U.S. Census Bureau, *International Trade Statistics*. Note data are on a customs basis. n.a = not available.

MERCHANDISE TRADE

Conditions were broadly favourable for Canadian exporters in 1999: growth improved internationally, and international prices for key commodities (e.g. energy and some base metals) improved. In addition, the exchange rate remained favourable as the gradual appreciation of the Canadian dollar from its historic lows of 1998 still left it well below most measures of its purchasing power parity level. At the same time, the acceleration of real growth in Canada to 4.2 percent fed strong import demand. In 1999, the value of Canada's merchandise exports rose to $360.6 billion, up 11.9 percent from $322.3 billion in 1998. Meanwhile, Canada imported goods worth $326.7 billion, up 7.7 percent from $303.4 billion in 1998. This resulted in a merchandise trade surplus of $33.9 billion or 3.6 percent of GDP, compared to $18.9 billion or 2.1 percent of GDP in 1998.

The Direction of Trade in 1999

The share of Canada's exports in the U.S. has risen over the years. In the 1970s and 1980s, the rise in the U.S. share was reflected principally in a lower share of exports being shipped to Europe. In the 1990s, the rise in the U.S. share was reflected in a diminution of shares of all other regions.

Table 4: Shares of Canada's Merchandise Exports (%) 1970s to 1999

	1970-79	1980-89	1990-99	1997	1998	1999
U.S.	68.6	73.7	79.8	80.5	83.6	85.9
EU	11.4	7.9	6.3	5.7	5.5	5.0
Japan	5.9	5.4	4.2	4.1	3.0	2.6
ROW (rest of the world)	14.1	13	9.7	9.7	7.9	6.5

Source: Statistics Canada, CANSIM. Matrix no. 3685: *Merchandise Exports on a Balance of Payments Basis by 63 Major Groups and by 6 Principal Trading Areas based on the Standard Commodity Classification.*

Review of export performance by major partner economies and regions in 1999

The United States

Market conditions in the United States, which is experiencing its longest expansion in the postwar period, were extremely favourable for Canadian exporters in 1999. U.S. GDP grew 4.2 percent in real terms (the fourth consecutive year above 4 percent), but U.S. domestic demand grew even faster at 5.1 percent. Underpinning U.S. domestic demand growth was buoyant consumer spending and strong business investment activity, particularly in terms of the upgrading of technology.

- U.S. consumer expenditure increased 5.3 percent in 1999 as demand was bolstered by increases in employment and the wealth gains resulting from the record bull equity market. Spending on durable goods rose 11.5 percent in 1999 (following 11.3 percent in 1998); at the same time, spending on housing rose 7.4 percent in 1999, building on the 9.2 percent surge in 1998.
- Business investment rose 8 percent in 1999, led again by spending on high-technology equipment, extending by another year the long run of rapid growth in investment outlays. Spending on communications equipment rose 25 percent, boosted by the expansion of wireless communications, competition in telephone markets, and the continued spread of the Internet and related services.
- Purchases of computer equipment increased by nearly 40 percent and of software by 13 percent. On the other hand, spending on industrial machinery rose only moderately by 2 percent.

The strong U.S. domestic demand growth boosted exports to the U.S. by 14.9 percent in 1999. With exports to Canada's other major markets expanding more moderately, or declining as they did in some instances, the U.S. share of Canadian merchandise exports, based on Canada's export data, rose to 86 percent in 1999 from 83.6 percent a year earlier. Box 2 takes a closer look at the U.S. share of Canada's trade, based on other trading partners' import statistics.

Box 2: Canada's Exports to the United States: The Transhipment Issue

Bilateral trade statistics are often distorted by transhipment of goods from the initial export destination to third countries. The extensive use of U.S.-based transportation facilities for Canadian trade with third countries makes the transhipment issue of broad relevance in the analysis of our bilateral trade data. For example, the very substantial discrepancies between Canadian and Mexican statistics on Canada-Mexico trade undoubtedly reflect the passage of goods through the United States. Other trading partners' import data also suggest greater diversification in Canada's exports than our own export statistics indicate.

The analysis of this issue is complicated by the fact that Canada does not independently compile data on exports to the United States. Pursuant to a 1990 bilateral agreement, Canada agreed to use U.S. import data on shipments from Canada as our source of information on exports to the United States; at the same time, the U.S. agreed to use Statistics Canada data on imports from the U.S. as its export data.

The panel below draws on the International Monetary Fund's Direction of Trade Statistics to give a sense of the possible order of magnitude of the discrepancy. As can be seen, there has been a growing discrepancy between Canada's recorded exports to the rest of the world (i.e. excluding the U.S.) and the reported imports of the rest of the world from Canada. While it is emphasized that no specific meaning can be attached to the levels of the gaps or ratios (which include the effects of different valuation ? imports include the value of insurance and freight, whereas export data do not), the changes over the course of the 1990s suggest that either (a) the growth in Canada's exports has been even higher than our export data would suggest, or (b) some portion of the export growth in the 1990s reported as going to the U.S. has actually continued on to third countries. A rough estimate of this latter figure would be up to about US$11 billion or 5 percent of Canada's exports, as suggested by the change between 1991 and 1998 in the gap between ROW imports from Canada vs. Canada's exports to the ROW.

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
World Imports from Canada (c.i.f., US$)	129.5	138.2	146.7	169.9	197.2	208.1	220.8	222.9
Canada Exports to the World (fob, US$)	126.2	133.4	140.7	161.3	190.2	200.1	213.0	211.4
US Imports from Canada (c.i.f., US$)	93.7	101.3	113.6	131.9	148.3	159.7	171.4	178.0
Canada Exports to the US (fob, US$)	95.7	103.9	114.4	133.1	152.9	164.8	177.3	182.8
ROW Imports from Canada (c.i.f., US$)	35.8	36.9	33.1	38.0	48.9	48.4	49.4	44.9
Canada Exports to the ROW (fob US$)	30.5	29.5	26.3	28.2	37.3	35.3	35.7	28.6
Gaps								
World Imports less Canada's World Exports	3.3	4.8	6.0	8.6	7.0	8.0	7.8	11.5
U.S. Imports less Canada's U.S. Exports	-2.0	-2.6	-0.8	-1.2	-4.6	-5.1	-5.9	-4.8
ROW Imports less Canada's ROW Exports	5.3	7.4	6.8	9.8	11.6	13.1	13.7	16.3
Ratios								
World Imports to Canada's World Exports	1.026	1.036	1.043	1.053	1.037	1.040	1.037	1.054
U.S. Imports to Canada's U.S. Exports	0.979	0.975	0.993	0.991	0.970	0.969	0.967	0.974
ROW Imports to Canada's ROW Exports	1.174	1.251	1.259	1.348	1.311	1.371	1.384	1.570

Source: IMF, The Direction of Trade, various issues

The European Union

Among the hopeful signs that emerged in 1999 for more balanced growth globally was revived growth in Western Europe. In the 11 Euro members, real GDP growth picked up substantially over the course of the year, averaging 2.3 percent for the year as a whole. Growth in the U.K. also picked up over the course of the year. However, with the depreciation of the Euro by 15 percent relative to the U.S. dollar over the year, and unemployment remaining stubbornly high in the Euro members, import demand remained moderate. The value of Canada's exports to the EU expanded by 2.5 percent in 1999.

Given regional developments both in Europe and in North America favouring intensified intra-regional trade in the past decade or so (including the corporate restructuring undertaken in preparation for the launch of the Euro in the pre-1999 period), it is of interest to consider the evolution of Canada's market share in Europe. Table 5 provides an overview of the share of imports of the 15-member European Union obtained from each other (intra-EU) and from the rest of the world.

Table 5: Intra-EU Trade and Imports from Selected Trading Partners

	1989-1990	1993-1994	1997-1998
	Share of EU-15 Imports from major trading partners		
Intra-EU	62.9	59.8	61.2
EU - ROW	37.1	40.2	38.8
	Percentage breakdown of EU-15 imports from ROW		
Total	100	100	100
Canada	2.4	1.8	1.8
U.S.	20.2	19.4	20.5
Japan	12.1	11.3	9.2
China	2.2	4.3	5.0
Switzerland	8.1	7.7	6.6
Other countries	55.0	55.5	57.0

Source: International Monetary Fund, *The Direction of Trade* (various issues).

As can be seen, Canada's share in total EU imports from non-member countries did fall to 1.8 percent in the post-1992 period from 2.4 percent in 1989-1990. The U.S. experienced a decline in market share of a similar order of magnitude in the early 1990s. At the same time, the share of intra-EU imports did not increase as might have been expected from the period preceding the single market exercise (which culminated in 1992). Accordingly, the erosion of market share in Europe experienced by both Canada and the U.S. in the first instance was due to third parties gaining share rather than to intensified intra-European trade. It is also interesting to note that the U.S. market share has since recovered in part. These patterns would suggest that factors such as the commodity structure of trade played a greater role than regional tendencies in shaping the observed trends.

East Asian Economies

Exports to Canada's major markets in East Asia continued to feel the residual effects of the economic and financial crisis that hit the region in 1997-1998. Over the course of 1999, all the crisis-affected economies returned to positive growth rates and economic conditions progressively improved, although the timing and vigour of the recovery varied from economy to economy. For Canada, the crisis resulted in a sharp drop in the value of exports to East Asian economies in 1998 and continued low levels of

exports (including further declines in some markets) in 1999. Table 6 summarizes the consequences of these developments for Canada's exports.

Table 6: Canada's Exports Of Goods To East Asian Economies ($ billions) 1989-1999

Economies	1989-1992	1993-1996	1997	1998	1999
Japan	7.93	10.38	11.17	8.65	8.35
South Korea	1.63	2.38	3.03	1.82	1.97
People's Republic of China	1.78	2.62	2.41	2.50	2.62
Hong Kong	0.85	1.25	1.75	1.43	1.07
Taiwan	0.95	1.35	1.62	1.18	1.14
Indonesia	0.35	0.64	0.80	0.55	0.54
Malaysia	0.25	0.41	0.70	0.48	0.41
Philippines	0.21	0.25	0.43	0.26	0.29
Singapore	0.35	0.45	0.55	0.42	0.37
Thailand	0.39	0.48	0.47	0.30	0.30
Nine Major East Asian economies	6.76	9.83	11.76	8.94	8.73
Total East Asia	**14.70**	**20.21**	**22.92**	**17.59**	**17.08**

Source: Statistics Canada

Overall, despite some restoration of growth in exports to some markets, Canada's level of exports in the region in 1999 was lower than that of 1998. Exports to Japan, which had fallen from $11.17 billion in 1997 to $8.65 billion in 1998, fell further to $8.35 billion in 1999. Similarly, Canada's exports to the nine other major East Asian economies dropped to $8.94 billion in 1998 and then to $8.73 billion in 1999, from $11.76 billion in 1997. As a result, the share of these key East Asian economies in Canada's exports fell substantially, as shown in the table below.

Table 7: East Asian Economies' Share of Canada's Total Exports (%) 1989-99

Economies	Average 1989-1992	Average 1993-1996	1997	1998	1999
Japan	5.35	4.38	3.75	2.72	2.36
South Korea	1.10	0.99	1.02	0.57	0.56
People's Republic of China	1.18	1.08	0.81	0.78	0.74
Hong Kong	0.58	0.52	0.59	0.45	0.30
Taiwan	0.64	0.56	0.54	0.37	0.32
Indonesia	0.24	0.26	0.27	0.17	0.15
Malaysia	0.17	0.17	0.23	0.15	0.12
Philippines	0.14	0.11	0.14	0.08	0.08
Singapore	0.23	0.19	0.18	0.13	0.10
Thailand	0.26	0.20	0.16	0.10	0.08
Nine East Asian economies	4.54	4.09	3.94	2.81	2.46
Total East Asia	**9.89**	**8.46**	**7.69**	**5.52**	**4.82**

Source: Statistics Canada, CANSIM.

The absence of a significant positive bounce in exports in 1999, despite the fact that economic recovery in East Asia turned out to be far more rapid than anticipated, indicates the influence of other factors (e.g. low levels of exchange rates making imports from industrialized countries comparatively expensive, still high unemployment rates, and continuing low levels of consumer confidence).

In Japan, GDP increased in the first two quarters of 1999 in real terms, led by fiscal stimulus, which was directed predominantly to domestic infrastructure projects. However, as the direct effects of the

fiscal stimulus waned, domestic demand was insufficient to sustain growth, and the economy slumped in the second half of the year. For the year as a whole, Japan managed only 0.1 percent growth on an annual average basis. Accordingly, demand conditions in Japan were not conducive to increasing exports to that market. As a result, Canada's exports to Japan fell by 3.4 percent.

South Korea's recovery was far more robust, with GDP estimated to have increased by 9 percent in real terms in 1999, more than making up the 5 percent decline in 1998. However, the domestic unemployment rate remained well above pre-recession levels, and the exchange rate remained comparatively low. In this context, Canada's exports to South Korea rebounded in 1999, growing 8.3 percent; this only partially made up for the 39.9 percent decline in 1998.

The other epicentre of the Asian Crisis was the group of previously rapidly growing Southeast Asian developing economies. Economic activity in these economies improved from 1998; however, only in the case of the Philippines was there a return to positive growth of Canadian exports. In the other cases, export growth did become significantly less negative:

- Singapore (-13.4 percent in 1999 after –22.5 percent in 1998);
- the Philippines (+13.9 percent in 1999 after –39.3 percent in 1998);
- Malaysia (-13.8 percent in 1999 after –31.1 percent in 1998); and
- Indonesia (-0.6 percent in 1999 after –31.8 percent in 1998).

As in Korea, factors contributing to lower import demand included domestic unemployment remaining substantially above pre-recession levels and the currencies remaining low.

Exports to China held up during this period, while exports to Hong Kong and Taiwan continued to fall. Conditions in these three economies varied considerably. In China, growth slowed in 1999 (to 7.1 percent from 7.8 percent in 1998) notwithstanding the turnaround in much of the region. In part, this reflected the fact that China's economy, having been largely insulated from the direct impacts of the regional crisis, was not in a position to bounce back in 1999. It was also due to moderate growth in consumer spending, as savings rose in response to comparatively high real interest rates. Further, consumer confidence was dampened by uncertainties arising from the major ongoing socio-economic reforms. Other factors relevant to restrained import demand included good harvests, which reduced demand for grain imports, and the fact that the fiscal stimulus implemented to support growth came in the form of support for production by state-owned enterprises and infrastructure development in the interior regions. In all, conditions did not favour rapid export growth to the Chinese market.

Notwithstanding the fact that Hong Kong was not destabilized during the financial turbulence, and despite its close economic links to the still-growing Chinese economy, it experienced one of the deepest declines in output in the region in 1998, steep declines in equity and property market values, and a deep deflation that bottomed out in the -6 percent range. Hong Kong was also among the last of the major East Asian economies to return to positive growth during 1999. These developments shed some light on the steep decline in Canada's exports to Hong Kong in 1998 and the continued slide in 1999. General economic conditions, however, are less capable of explaining the decline in Canada's exports to Taiwan, which, unlike Hong Kong, maintained growth in 1998 and saw growth accelerate in 1999. Given regional developments over the past decade or so in both in Asia and other parts of the world favouring intensified intra-regional trade, it is of interest to consider the evolution of Canada's market

share in Asia. Table 8 provides an overview of the share of imports of Asian economies obtained from each other (intra-Asia) and from the rest of the world.

Table 8: Intra-Asia Trade and Imports from Selected Trading Partners, 1989-1997

	1989	1997
	Share of Asia's imports from major trading partners	
Intra-Asia	48.7	55.8
ROW	51.3	44.2
	Percentage breakdown of Asia's imports from ROW	
Total	100.0	100.0
Canada	2.3	1.3
U.S.	18.5	15.5
Australia	3.3	2.5
France	2.6	2.5
Germany	5.4	4.9
U.K.	3.6	3.5

Source: International Monetary Fund, *The Direction of Trade* (various issues).

As can be seen, Canada's share in total Asian imports fell to 1.3 percent in 1997 from 2.3 percent in 1989. A number of other major industrial countries experienced similar declines in market share in the 1990s, with the notable exception of the U.K. and France, which managed to largely preserve their market positions. At the same time, the share of intra-Asia imports increased from 48.7 percent in 1989 to 55.8 percent. This suggests that the erosion of market share in Asia that Canada and other industrialized countries experienced was due in large measure to intensified intra-Asian trade. At the same time, the relatively strong performance of some industrialized countries outside the region points to the influence of other factors.

Latin America

The spread of the international economic and financial crisis to Latin America in the third quarter of 1998 resulted in economic contraction in the region, the deepest point of which was in the first half of 1999. Except in the case of Mexico, all major economies in Central/South America remained weak in 1999, although conditions improved as the year progressed. In particular, the downturn in Brazil proved to be less severe than feared, and, as confidence improved, short-term interest rates fell substantially from their crisis-related peak levels of early in the year. Nonetheless, Canada's merchandise exports to Central and South America declined by 11.6 percent in 1999, with the most significant declines being to Brazil (-36.3 percent), Colombia (-46.1 percent) and Argentina (-38.6 percent).

As in East Asia, there were some bright spots for Canada in Latin America: exports to free trade partners Mexico and Chile rose by 10.9 percent and 4.7 percent respectively ? in Chile's case, despite a decline in output in that economy. Overall, this region absorbed 1.1 percent of Canada's merchandise exports in 1999, a fall from 1.5 percent in 1998.[1]

[1] The same caveats discussed in the case of the U.S. share of Canadian exports (see Box 2) apply in this case as well.

Table 9: Canada's Merchandise Exports to Key Latin American Economies, 1989-1999

	1989-92	1993-96	1997	1998	1999
			Exports ($ millions)		
Mexico	673	1 082	1 277	1 467	1 626
Argentina	67	198	409	342	210
Brazil	575	1 123	1 693	1 382	881
Chile	155	333	392	339	355
Colombia	204	401	473	471	254
Venezuela	356	656	954	704	554
Total	**2 029**	**3 792**	**5 198**	**4 705**	**3 881**
			Share in Canada's total exports to the world		
Mexico	0.45	0.46	0.43	0.46	0.46
Argentina	0.04	0.08	0.14	0.11	0.06
Brazil	0.39	0.47	0.57	0.43	0.25
Chile	0.10	0.14	0.13	0.11	0.10
Colombia	0.14	0.17	0.16	0.15	0.07
Venezuela	0.24	0.28	0.32	0.22	0.16
Total	**1.36**	**1.59**	**1.74**	**1.48**	**1.10**

Source: Statistics Canada, *Exports by Country*, Catalogue no. 65-003-XPB.

Sources of Canadian Imports

Growth in Canada's imports was broadly distributed across trading partners in 1999. Imports from the U.S. increased by 6.7 percent, from Japan by 9.7 percent, and from the EU by 12.1 percent. Imports also rose rapidly from Asia (+9.7 percent), and from Latin America (+14.2 percent), two regions whose products gained in competitiveness from generally weaker exchange rates. As a result, the U.S. share of Canada's total imports decreased to 76.3 percent from 77 percent in 1998. Table 9 provides an historical perspective on the evolution of the structure of imports by origin. As can be seen, Canada's import markets are more diversified than its export markets; in the 1990s about one quarter of Canada's imports came from other than the U.S. However, the shares of the EU and Japan have fallen in the 1990s, partly to the benefit of the U.S. and partly to other countries as well.

Table 10: Shares of Canada's Merchandise Imports, 1950s to 1990s

	1950-1959	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	1997	1998	1999
				Share (%)				
U.S.	71.6	70.8	70.5	70.4	74.6	76.1	77.0	76.3
ROW	28.4	29.2	29.5	29.6	25.4	23.9	23.0	23.7
• EU	n.a.	n a	9.5	10.0	8.8	8.7	8.4	8.7
• Japan	n.a.	n a	4.2	5.8	4.0	3.1	3.2	3.2
				Growth (%)				
U.S.		8.9	26.4	20.1	13.2	17.3	10.5	6.7
ROW		9.2	27.7	20.4	8.8	14.9	5.3	11.1
• EU		n. a.	n. a.	19.8	9.3	17.8	5.0	12.1
• Japan		n. a.	n. a.	29.7	5.0	20.5	10.8	9.7

Source: Statistics Canada, CANSIM, Matrix no. 3651: *Merchandise Imports on a Balance of Payments Basis by 63 Major Groups and by 6 Principal Trading Areas Based on the Standard Commodity Classification.* n.a = not available.

Merchandise Trade: Sectoral Developments

The main developments in the sectoral composition of Canada's exports in 1999 included:

- Apart from industrial goods and materials, the value of exports expanded in all of the major sectors.
- The surge in automotive exports restored this sector's traditional position as Canada's leading export sector, after having been displaced in 1998 by M&E.
- The sharp rise in energy prices in the latter part of the year resulted in a sharp increase in the value of energy exports.

Agriculture and fishing, energy and forestry products:

- In 1999, exports of agriculture, fishing, energy and forestry products combined rose 12.6 percent to $94.8 billion. This represented 26.3 percent of total goods exports, down from 31.8 percent in 1989.
- Imports in these sectors rose 9.1 percent to $31 billion.
- The combined surplus in these sectors reached $63.8 billion in 1999, up from $55.8 billion in 1998.

Industrial goods and materials:

- Exports of industrial goods (which includes intermediate inputs such as metals, chemicals, plastics and fertilizers) decreased 0.9 percent, despite volume gains, in part due to weak metals prices.
- Imports of these products rose 3.1 percent to reach $62.1 billion.

Consumer goods:

- Growth in exports of consumer products in 1999 amounted to 9.4 percent. This performance capped a decade of exceptional growth in exports of consumer goods, albeit from a relatively small base. Over this 10-year period, exports of consumer goods rose a cumulative 415 percent, leading all sectors. Most of this growth was accounted for by sales into the strong U.S. market.
- Buoyant consumption in Canada translated into strong demand for imports of consumer goods.
- Canada typically runs a deficit in consumer goods trade; in 1999, the deficit widened further.

Automotive products:

- Automotive exports rose 24.2 percent (almost double the 1998 growth rate of 12.2 percent) to $96.1 billion in 1999. In part, the strong performance reflected new models coming on stream in Canada for which demand was particularly strong. Partly, however, it also reflected the effect of the General Motors strike that depressed export levels in 1998. Of particular note was the 20.6 percent expansion of Canada's sales to the rest of the world (i.e. excluding the U.S).

Figure 1: Trade in Automotive Products, Growth in 1999 over 98, by categories

- Imports rose 13.7 percent to $75.9 billion as domestic sales of new vehicles rose to 1.54 million units in 1999, up 7.9 percent compared with 1998. Sales for 1999 fell just short of the all-time record of 1.56 million vehicles sold in 1988. Both

passenger cars and trucks contributed to the 1999 increase, with passenger car sales rising by 8.9 percent compared with 1998, while the increase for trucks was 6.9 percent.

Machinery and equipment:

- In 1999, M&E exports grew 7.8 percent, reaching a level of $85 billion.
- Within this category, exports of "other machinery," which includes telecommunications equipment and office machines, rose by 11 percent. However, the decline in exports of agricultural machinery, acted as a drag on this sector. As a result, the sector's share in total exports fell to 23.6 percent in 1999, a slight change from the 1998 level of 24.4 percent.
- M&E imports increased by 6.8 percent to $108.2 billion. Imports of industrial and agricultural machinery fell in 1999, whereas the imports of office machines and other machinery rose.

Structural developments in import growth

In volume terms, merchandise import growth accelerated to 10.4 percent in 1999, from 7.3 percent in 1998, consistent with the acceleration in domestic growth to 4.2 percent in 1999 from 3.1 percent a year earlier. However, the growth in the value of Canada's imports of goods slowed to 7.7 percent from the 9.3 percent growth rate recorded in 1998. The slower pace of growth of imports in value terms reflects developments with respect to imports of M&E. In this sector, import volumes rose steeply, while prices fell (suggesting comparatively elastic demand). Table 11 shows the breakdown of import growth in both value and volume terms, highlighting the role of M&E imports.

Table 11: Structural Factors Influencing Canadian Import Growth in 1999

Products	Value of imports in 1999 ($ billions)	Nominal growth in 1999 (current price)	Real growth in 1999 (1992 constant dollars)
Agriculture and fishing	17.6	2.2	4.6
Energy	10.6	22.7	2.7
Forestry	2.7	9.7	13.6
Industrial goods and materials	62.1	3.1	2.7
Machinery and equipment	108.2	6.8	15.5
Automotive Products	75.9	13.7	13.5
Other consumer goods	37.0	6.9	6.6
Total	**326.7**	**7.7**	**10.4**

Source: Statistics Canada, *Canadian International Merchandise Trade 1999*. Catalogue no. 65-001-XPB. December, 1999.

The rapid growth of machinery and equipment in volume terms was particularly important for Canada in 1999, as it represented a significant expansion of production capacity at a time when the economy was operating at very high rates of capacity use. The fact that the expansion of imports by over 15 percent was effected with an increase in payments of less than 7 percent also reminds of the advantages of purchasing inputs in a large and competitive international market where economies of scale and fierce competition work to the advantage of the small buyer.

Also noteworthy was the sharp increase in energy imports. While Canada is a net energy exporter, parts of Eastern Canada are net importers. Hence, the terms of trade gains from the bounce back in

commodity prices that worked to Canada's advantage worked to the disadvantage of parts of Eastern Canada.

Table 12: Value, Share and Growth of Canada's Goods Trade, (Balance of Payments Basis)

Industry	Level ($ billions)			Share of Total			Cumulative Growth 1989-1999	Growth 1998-1999
	1989	1998	1999	1989	1998	1999		
Exports								
Total	147.0	322.3	360.6	100.0	100.0	100.0	145.4	11.9
Agricultural & fishing	11.6	25.1	25.6	7.9	7.8	7.1	121.3	1.9
Energy	13.7	23.9	30.3	9.3	7.4	8.4	120.8	26.8
Forestry	21.5	35.2	38.9	14.6	10.9	10.8	81.2	10.6
Industrial	32.3	57.5	56.9	22.0	17.8	15.8	76.4	-0.9
M & E	24.0	78.8	85.0	16.3	24.5	23.6	254.5	7.8
Automotive	34.0	77.4	96.1	23.1	24.0	26.7	183.0	24.2
Consumer goods	2.6	12.4	13.6	1.8	3.9	3.8	415.4	9.4
Imports								
Total	139.2	303.4	326.7	100.0	100.0	100.0	134.6	7.7
Agricultural & fishing	8.3	17.3	17.6	5.9	5.7	5.4	113.7	2.2
Energy	6.2	8.7	10.6	4.5	2.9	3.3	71.1	22.7
Forestry	1.4	2.5	2.7	1.0	0.8	0.8	101.8	9.7
Industrial	26.9	60.3	62.1	19.3	19.9	19.0	130.8	3.1
M & E	43.3	101.3	108.2	31.1	33.4	33.1	149.9	6.8
Automotive	31.9	66.8	75.9	22.9	22.0	23.2	137.6	13.7
Consumer goods	15.0	34.6	37.0	10.8	11.4	11.3	146.0	6.9
Balance								
Total	7.7	18.9	33.9					
Agricultural & fishing	3.3	7.9	8.0					
Energy	7.5	15.2	19.7					
Forestry	20.1	32.7	36.2					
Industrial	5.3	-2.8	-5.2					
M & E	-19.3	-22.5	-23.3					
Automotive	2.0	10.7	20.2					
Consumer goods	-12.4	-22.2	-23.4					

Source: Statistics Canada, *Canadian International Merchandise Trade 1999*. Catalogue no. 65-001-XPB. December, 1999.
Note: sums do not add up to 100 because special transactions and inland freight and other balance of payments adjustments figures, which are part of the merchandise trade account, are not included.

Merchandise Trade Balance

In 1999, the merchandise trade surplus increased to $33.9 billion from $18.9 billion in 1998. This compares to a recent peak surplus of almost $42 billion in 1996. The sectors with surpluses (agriculture and fishing, energy products, forestry, and automotive) widened their surpluses, while deficit sectors (industrial products, M&E and consumer goods) experienced a deepening of their deficits. The expansion of the surplus on automotive products to $20.2 billion in 1999 from $10.7 billion a year earlier accounted for most of the increase in the overall surplus.

In terms of trading partners, the merchandise trade surplus with the U.S. grew to a record $60.5 billion in 1999, up from $35.9 billion in 1998 and easily surpassing the previous record of $42.1 billion in

1996. Elsewhere, the deficit in merchandise trade with the U.K. rose to $2.4 billion (1998: $1.2 billion); with other EU countries it rose to $7.9 billion (1998: $6.5 billion); while with Japan, the deficit widened to $1.4 billion in 1999.[2]

Developments with respect to the Terms of Trade[3]

Canada is a net commodity exporter: in 1999, exports of food, energy and other non-chemical industrial materials totalled $133.2 billion, while imports amounted to $70.5 billion, generating a surplus of $62.7 billion. The rise in commodity prices in 1999[4] contributed to an increase in Canada's merchandise export prices.[5] At the same time, merchandise import prices remained flat. This resulted in the terms of trade improving by 1.6 percent. This accounted for much of the improvement in the trade balance since, in volume terms, merchandise export growth (10.5 percent) barely outpaced import growth (10.4 percent). Figure 2 compares movements in an index of global commodity prices to movements in Canada's terms of trade. As can be seen, the direction of movement in the terms of trade follows closely the movement of commodity prices, although fluctuations in the terms of trade are smaller than those in commodity prices, since Canada is also a major exporter of manufactured goods.

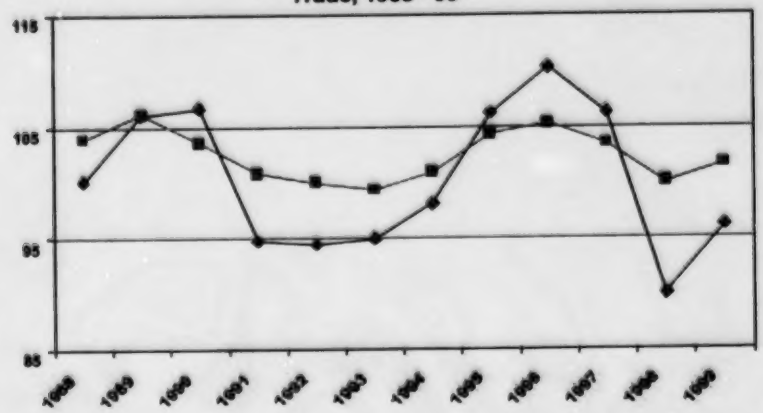
[2] The balances with individual trading partners are based on Canada's export data; again, the picture would look somewhat different using partner country import data.

[3] Movements in the price of exports relative to the price of imports are referred to as changes in a country's "terms of trade." An improvement in the terms of trade (i.e. a rise in export prices relative to import prices) means that a country's purchasing power has increased. In other words, the earnings from a given quantity of exports purchase a greater quantity of imports. Conversely, a decline in the terms of trade requires a country to export more to pay for a given quantity of imports. The terms of trade are normally measured as the index of average export prices, divided by the index of average import prices. The terms of trade are influenced by many factors, including commodity price changes, exchange rate movements, domestic and international supply and demand conditions, changes in the mix of products exported and imported, and domestic cost and productivity trends; accordingly, care must be exercised in interpreting changes in this indicator.

[4] The Bank of Canada's energy price index recovered from a low of 64.6 in 1998 to average 78.8 in 1999. The industrial materials price index (which includes metals, minerals, forest products and other non-energy raw materials) rose from 108.0 in 1998 to 112.0 in 1999.

[5] The direction of movement of average export prices in 1999 depends on the measure used. The implicit deflator for exports (derived by dividing the value of exports by the volume) rose from 1.15 to 1.16, an increase of 1.2 percent. However, the fixed-weight index of export prices that Statistics Canada uses in calculating Canada's reported terms of trade rose by 1.6 percent. The choice of index does not materially affect the conclusions, although the numbers do change somewhat; in this analysis, the fixed-weight index is used.

Figure 2. Canada's Commodity Price Index and Terms of Trade, 1988 - 99



Sources: Bank of Canada, *Banking and Financial Statistics (arious issues)*

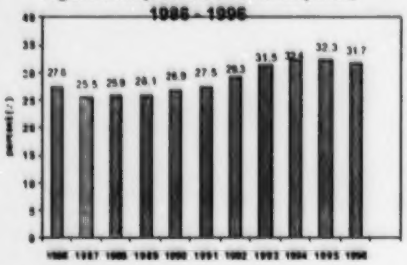
The rising import content of exports: some implications

With the deepening of integration of production across borders, an increasing proportion of Canada's export-oriented production is composed of imported intermediate products. This has profound implications for the interpretation of the impact of exports on the economy, as discussed in Box 3.

Box 3: Import content of exports: implications for jobs and growth

Reflecting the continued integration of Canada into the global economy, domestic production of goods and services for export as well as for domestic final consumption has increasingly relied on imported intermediate goods ? in other words, the import content of exports has been growing. In Canada, the import content of exports is estimated to have grown from 27.6 percent in 1986 to 31.7 percent in 1996.[6] This is a widespread phenomenon across industries, with most industries showing an increase in import content.[7] This has several implications for the interpretation of trade performance.

Figure 3: Import Content of Exports, 1986 - 1996



First, this trend tightens the relationship between export and import growth, as export growth leads to increased demand for imported inputs. Part of the strength of import growth in recent years can be traced to Canada's strong export performance rather than to the strength of domestic demand alone.

Second, as a result of this trend, the growth in gross export flows has exceeded the growth in the domestic value-added content of exports. In 1986, total exports of goods and services were equivalent to 27.9 percent of GDP; the domestic value-added content of those exports meanwhile was 21.5 percent of GDP. By 1996, total exports as a share of GDP had grown to 37.4 percent ? an increase of 9.5 percentage points ? while the domestic value-added content had increased to 26.3 percent, a gain of 5.2 percentage points or roughly half as much. Extrapolating these trends to 1999 when the share of GDP of total exports of goods and services reached 43.2 percent, the domestic value-added content would have risen to the neighbourhood of 30 percent of GDP.

Third, the domestic value-added and job content of exports depends very much on the sectoral composition of exports. For example, the domestic value-added content of exports of motor vehicles is only about 36.5 percent, whereas for auto parts it is about 62.3 percent (based on 1996 data). Moreover, the job content is very different: $1 billion of exports of motor vehicles supports about 4580 jobs, whereas an equivalent volume of exports of motor vehicle parts supports 9280 jobs (again based on 1996 data). At the other end of this spectrum, in private educational services, domestic content is 89 percent and $1 billion of exports would support 25 110 jobs in this industry (although the volume of exports in this category falls well below the billion dollar mark). In health and social services exports, domestic content was 89.7 percent and $1 billion of exports would support 22 238 jobs (again, the volume of exports in this category falls well below the billion dollar mark).

As a result of this trend, a growing volume of exports is required to support a given number of jobs (other factors are, of course, working in the same direction: e.g. growth in productivity due to capital investment and efficiency gains have the same effect). In 1986, $1 billion worth of exports supported approximately 12 800 jobs; in 1996, the latest year for which the data are available, $1 billion worth of exports supported an estimated 10 400 jobs. Extrapolating this trend to 1999, the job content of exports last year would have been on the order of 10 000.

[6] Source: Statistics Canada, Input-Output Division.

[7] Source; Cameron, G. and Cross P., "The Importance of Exports to GDP and Jobs," *Canadian Economic Observer*, November 1999. The Cameron-Cross study found that 17 of the 20 commodity groups studied registered an increase the import content of exports over the period 1986-1995.

TRADE IN SERVICES

In 1999, exports of services reached $49.2 billion, which accounted for 12 percent of total exports of goods and services and represented an increase of 7.1 percent over the 1998 figure of $45.9 billion. The growth rate in 1999 was slightly lower than the 8.8 percent achieved in 1997. At the same time, imports amounted to $55.8 billion, which accounted for 14.6 percent of total imports of goods and services and represented an increase of 5.6 percent from $52.9 billion in 1998.

Services trade is classified into four categories: travel services, transportation services, government services, and commercial services (which includes accounting, legal, insurance, architecture, engineering, and management consulting).

- In 1999, commercial services exports grew by 7.8 percent to reach $23.9 billion or 48.7 percent of total services.
- Travel exports grew 6.7 percent to reach $14.9 billion, representing 30.2 percent of total services exports.
- Transportation services expanded by 6.5 percent to reach $9.4 billion or 19.1 percent of total services exports.
- Government services grew by 3 percent to $0.98 billion, accounting for 2 percent of total services exports.

With regard to services imports:

- In 1999, commercial services imports grew by 6.4 percent to reach $26.0 billion or 46.6 percent of total services imports.
- Travel imports grew 5.1 percent to reach $16.8 billion, representing 30 percent of total services imports.
- Transportation services imports expanded by 4.7 percent to reach $12.4 billion or 22.2 percent of total services imports.
- Government services imports grew by 2.7 percent to $0.65 billion, accounting for 1.2 percent of total services imports.

Canada has traditionally been a net importer of services, overall and in all of the individual services categories except government services. The largest deficit has traditionally been in the transportation sector, followed by commercial services and travel services. However, in recent years, the overall deficit has been progressively reduced. In 1999, the deficit in overall services trade declined to $6.6 billion or 0.70 percent of GDP from $7 billion or 0.78 percent of GDP in 1998, and from an historical peak of $13.6 billion (1.9 percent of GDP) in 1993. The reduction over the years was due in large part to a reduction of net travel payments over this period.

With regard to the direction of Canada's trade in services, the U.S. remains Canada's main trading partner. However, the share of the U.S. in Canada's total services trade is smaller than is the case with respect to merchandise trade (Figures 4 to 7). Here as well, however, the U.S. is becoming an increasingly important market, accounting for 60.2 percent of Canada's services exports in 1999, compared to 56.8 percent in 1989, a decade earlier.

In terms of trading partners, the U.S. saw its share of Canada's imports decline to 61.5 in 1999 from 61.7 percent in 1989. The shares of the EU and Japan declined slightly, both as source and destination f services trade. The relative shares of other countries increased over the course of the decade.

Figure 4: Service Exports to Selected Economies, 1989

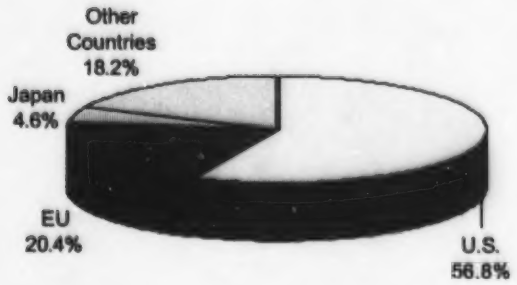


Figure 5: Service Exports to Selected Economies, 1999

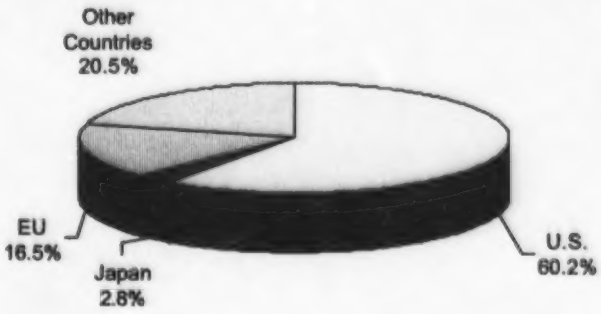


Figure 6: Service Imports from Selected Economies, 1989

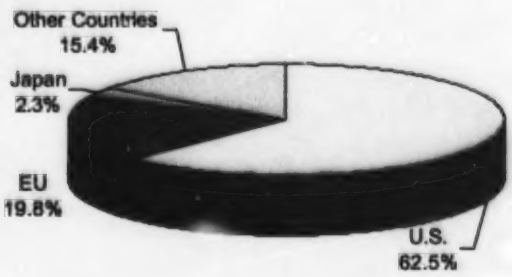
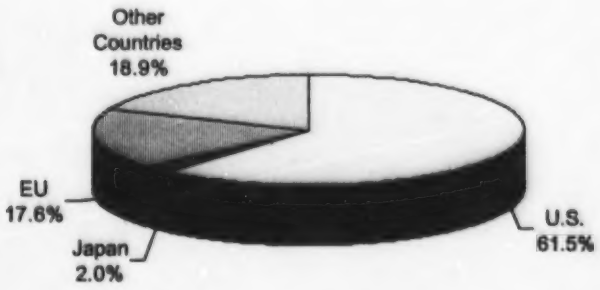


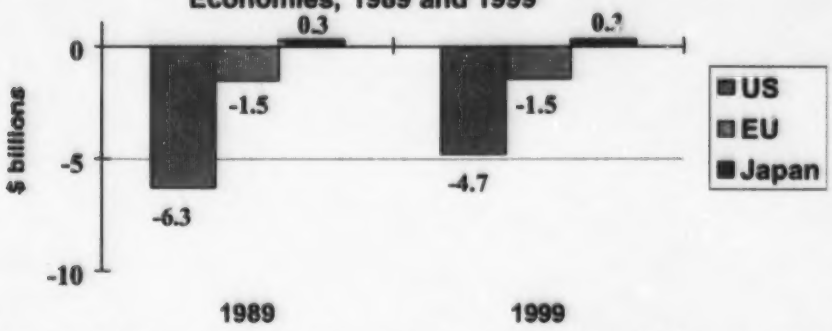
Figure 7: Service Imports from Selected Economies, 1999



Source: Statistics Canada, *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, Fourth Quarter 1999

With these developments, Canada's deficit in services trade with the U.S. and the EU fell, while the surplus with Japan was maintained, as shown in Figure 8.

Figure 8: Canada's Services Trade Balance with Selected Economies, 1989 and 1999



Source: Statistics Canada Canada's Balance of International Payments, Catalogue no. 67-001-XPB, 4th Quarter 1999

Developments in Canada's Services Trade

Canada's exports and imports of services have risen at a steady pace over the last two decades. As a share of GDP, Canada's services exports rose to 5.2 percent in 1999 from 3.5 percent in 1989-1992 and 4.5 percent in 1993-1996. Services imports, which have been growing more slowly, have also expanded their share of GDP; in this case, however, the expansion has been minimal ? from 5 percent in 1989-1992 to 5.9 percent in 1993-1996 and to 6 percent in 1999.

Compared to merchandise trade, the pace of growth of services trade has lagged. Accordingly, the share of services in Canada's exports of goods and services has fallen to 12 percent in 1999. The share of services imports has also fallen to 14.6 percent in 1999.

Table 13: Average Annual Trade in Services, 1960-1999

	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	1997	1998	1999
				$ millions			
Total exports of services	1 543	4 381	13 867	34 468	42 207	45 901	49 157
Total imports of services	1 984	6 588	19 284	44 568	51 270	52 856	55 790
				%			
Share of services in total exports	14.0	11.2	10.8	12.6	12.3	12.5	12.0
Share of services in total imports	18.3	16.9	16.1	17.4	15.6	14.8	14.6

Source: Statistics Canada, CANSIM.

The comparatively slow pace of growth of Canada's services trade is even more graphically shown in international comparisons. Measured in U.S. dollars, the cumulative growth rate of Canada's two-way trade in services from 1990 to 1998 was only 43 percent whereas the rate for the world was 64 percent and, for the U.S., 76 percent.

Box 4

Knowledge-based sectors drive commercial services trade

The commercial services sector has by far the largest share and the fastest growth record in Canada's trade in services. In 1999, commercial services accounted for 48.7 percent of exports of services and 46.6 percent of imports.

Commercial services include many of the sectors in which knowledge-based activities predominate. Accordingly, success in this sector is important to Canada's continued evolution as a knowledge-based economy. As shown in Table 14, the fastest growth has been recorded in the knowledge-intensive subsectors of commercial services, particularly in royalties and licence fees, and research and development.

Table 14: Components of Commercial Services, 1993-1999

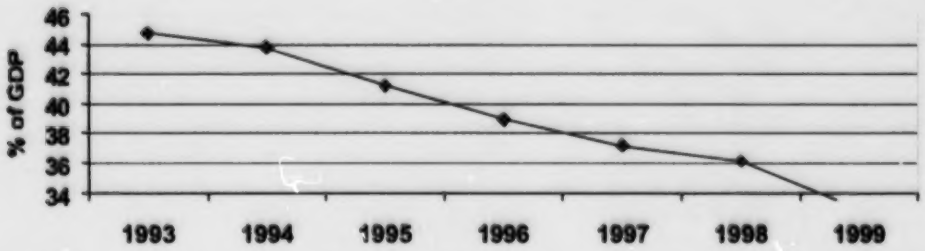
Components of commercial services	Value ($ millions)		Annual average growth 1993-1999
	1993	1999	
Communications services	1 417	2 578	9.4
Construction services	88	284	8.2
Insurance services	2 810	3 631	3.6
Other financial services	850	1 419	7.6
Computer and information services	1 043	1 975	9.9
Royalties & licence fees	308	987	16.8
Non-financial commissions	383	748	10.3
Equipment rentals	204	294	5.5
Management services	1 120	2 121	9.9
Advertising & related services	160	329	10.5
Research and development	997	2 692	15.0
Architectural, engineering, & other technical services	1 398	2 651	9.2
Miscellaneous services to business	1 603	3 011	9.8
Audio-visual services	599	980	7.0
Total	**13 113**	**23 934**	**9.5**

Source: Statistics Canada, *International Transactions in Services*, Catalogue no. 67-203-XPB, 1999

INVESTMENT INCOME

Investment income consists of income earned as interest, dividends and reinvested earnings on investments (direct, portfolio and other categories) by Canadians abroad and by foreigners in Canada. Canada has historically run a deficit on its net investment income account, as money earned by non-residents on their Canadian investments has substantially exceeded the earnings of Canadians on their investments abroad. This reflects the fact that, for the most part, Canada has been a net capital importing country for much of its history; accordingly, the stock of Canada's external liabilities (on which foreigners earn investment income), which stood at $964 billion at the end of 1999, was substantially greater than the stock of Canadian assets abroad (on which Canadians earn investment income), which was $663.7 billion. As a result, Canada had a net international investment position of $300.3 billion or about 33 percent of GDP. This share has been in decline in recent years (see Figure 9), with a particularly sharp drop in 1999 as the level of net external debt fell by 7.9 percent while GDP rose strongly. The decline in net external indebtedness in 1999 is particularly noteworthy, since it was the first such decline in 60 years.

Figure 9: Net Foreign Liabilities as a Share of GDP, 1993-1999



Sources: Statistics Canada, *National Income and Expenditure Accounts*, Catalogue no. 13-001-PPB, 4th Quarter 1999. *Canada's International Investment Position*, Catalogue no. 67-202-XIB, 1999.

In 1999:

- Investment income earned by Canadian residents on investments abroad totalled $31.2 billion. Of this, 48 percent was on direct investment, 13 percent on portfolio investment and the remaining 39 percent on other investment (which includes loans, deposits, reserves and other assets).
- Income earned by foreign residents on investments in Canada totalled $63.9 billion. Of this, about 32 percent was on FDI, 47 percent on portfolio investment, and the remaining 21 percent on other investment.
- Canada had a deficit of $32.7 billion on the investment income account, an increase of $3.6 billion from the previous year. About 80 percent of this deficit was contributed by the deficit in portfolio investment earnings.
- The deficit on investment income was almost as large as Canada's merchandise trade surplus account ($33.9 billion).

CURRENT ACCOUNT

The current account balance is the sum of the balances on trade (merchandise and services), investment income and transfers. Analytically, a surplus on the current account indicates that a country has earned (or obtained via transfers) more money abroad than it has paid out, and is thus a net saver internationally (which is mirrored in a net outflow of capital and thus a deficit on the capital account). By the same token, a current account deficit means that a country is dis-saving, and thus is a net borrower internationally (as reflected in a net inflow of capital and thus a surplus on the capital account). In an accounting sense, a current account deficit reflects a shortage of domestic savings relative to domestic investment.

Since the early 1970s, Canada has consistently run deficits on the current account. In good measure, the emergence of a structural deficit in the current account coincided with the emergence of a structural deficit in public-sector finances. In the 1990s, Canada has brought the public sector deficit down (the share of government budget deficit as a proportion of GDP reached its highest level of 8 percent in 1992, before turning into a surplus in 1997 and the years since). At the same time, however, the share of private savings in Canadian GDP has fallen continuously to 14.5 percent in 1999 from 22 percent in the first half of the 980s. As a result, Canada has consis tently required net borrowing from abroad to finance domestic investment.

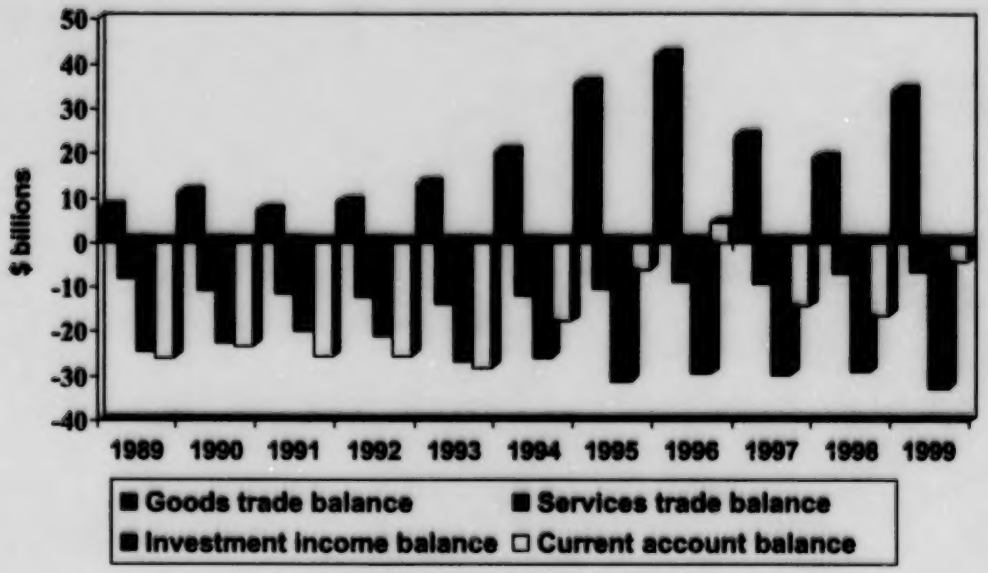
Table 15: Domestic Savings and Investment, as Share of GDP, 1980s to 1999

	Private			Public	Current account balance
	Saving (%)	Investment (%)	Excess saving over investment	Budget surplus (+) Budget deficit (-)	
1981-1985	22.2	17.8	4.4	-5.6	-1.3
1986-1990	19.8	18.9	0.9	-4.2	-3.3
1991-1995	18.5	15.2	3.4	-6.5	-2.9
1996	17.4	15.3	2.1	-1.8	0.5
1997	15.5	17.8	-2.3	0.8	-1.6
1998	14.8	17.6	-2.8	1.9	-1.8
1999	14.5	17.7	-3.2	2.8	-0.5

Source: Statistics Canada, *National Income and Expenditure Accounts*, Catalogue No. 13-001-PPB, 4th Quarter 1999. Note: Due to the statistical discrepancy in the national accounts, the sum of the shares of excess private saving over private investment and budget surplus or deficit in GDP may not add to the share of current account deficit in GDP.

In 1999, as in each year of the 1990s except 1996, Canada had a deficit on the current account. However, the level of deficit ? $4.3 billion or 0.5 percent of GDP ? was down significantly from $16.4 billion or 1.8 percent of GDP in 1998 (Figure 10). The contraction in the current account deficit in 1999 was largely driven by an increase in the goods surplus.

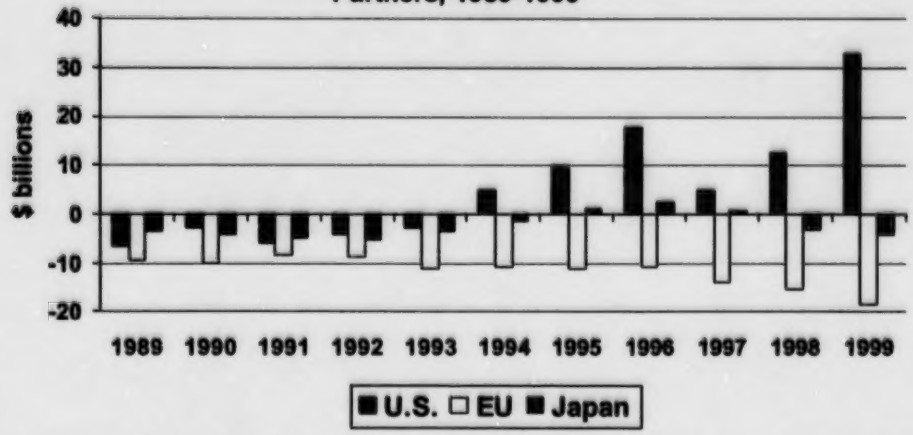
Figure 10: Structure of Canada's Current Account, 1989-1999



Source: Statistics Canada, *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, 4th Quarter 1999.

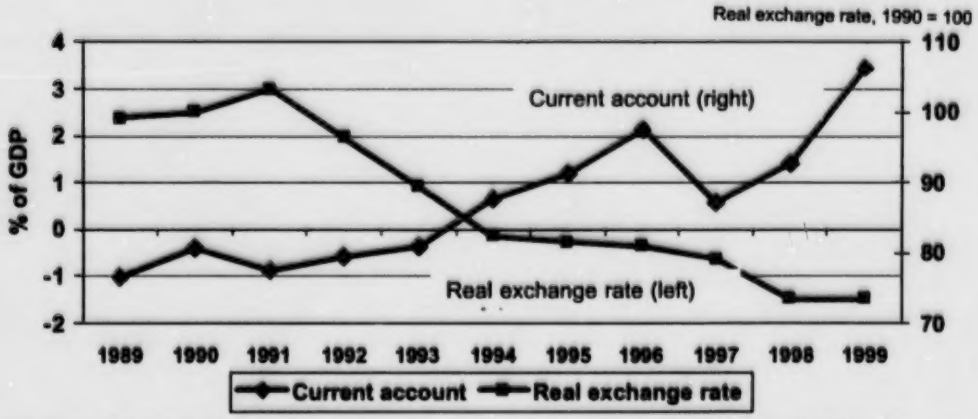
In the 1990s, Canada's growing current account surplus with the U.S was partly offset by a rising deficit with the EU. The balance with Japan has tended to be small, with some cyclical variation (see Figure 11). Canada's current account surplus with the U.S. ? $32.7 billion in 1999 ? was the largest ever on this account. Canada's current account deficit with the EU widened to $18.4 billion in 1999 from $15.3 billion in 1998. With respect to Japan, Canada had a brief period of current account surpluses during the period 1995-1997, but these turned into deficits of $3.1 billion in 1998, widening to $4 billion in 1999.

Figure 11: Current Account Balance with Major Trading Partners, 1989-1999



Sources: Statistics Canada, *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, Fourth Quarter 1999

Figure 12: Canada's Real Exchange Rate vis-à-vis U.S. Dollar and Current Account Balance with the U.S.



Sources: Statistics Canada, *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, 4th Quarter 1999. Bank of Canada, *Banking and Financial Statistics*, February 2000.

As can be seen from Figure 12 above, the improvement in Canada's bilateral balance with the U.S. from deficit to surplus in 1994 was inversely related to the depreciation of the Canadian dollar in real terms over this period;[8] other factors, such as the stronger cyclical recovery in the U.S. were also important influences.

[8] In Figure 12, Canada's real exchange rate vis-à-vis the U.S. is calculated as the price of U.S. goods in terms of the price of Canadian goods (as the term "real" implies). This calculation shows that a bundle of Canadian goods that could buy one bundle of U.S. goods in 1990 could buy only 74 percent as much in 1999.

CAPITAL AND FINANCIAL ACCOUNTS

The capital and financial accounts consist of inflows and outflows of direct investment, portfolio investments and other investments (loans, deposits, international reserves and other assets).

Direct Investment

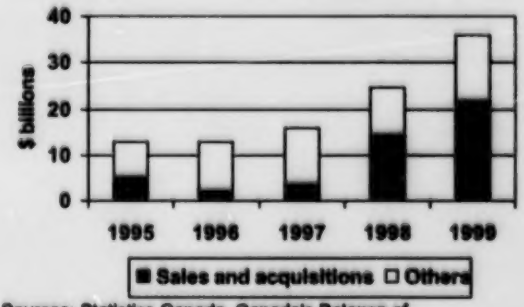
Foreign direct investment into Canada in 1999 rose 47 percent, to a record $36 billion. Inflows from the U.S. increased by 82.3 percent to $38.2 billion, from $20.7 billion in 1998, mainly as a result of acquisitions of Canadian firms by U.S. investors (see Figure 13).

It is noteworthy that the FDI inflows from the U.S. were actually larger than total FDI inflows to Canada in 1999. This reflects the fact that the inflow from the U.S. covered negative FDI (i.e. net repatriation of direct investment) from Japan and the U.K.

In terms of sectors, the leaders were finance and insurance, machinery and transportation equipment. .

The outflow of CDIA in 1999 amounted to $25.8 billion, down 34.6 percent from $39.4 billion in 1998, the first decline on an annual basis since 1992.

Figure 13: FDI in Canada: Sales, Acquisitions and Other Flows, 1995-1999

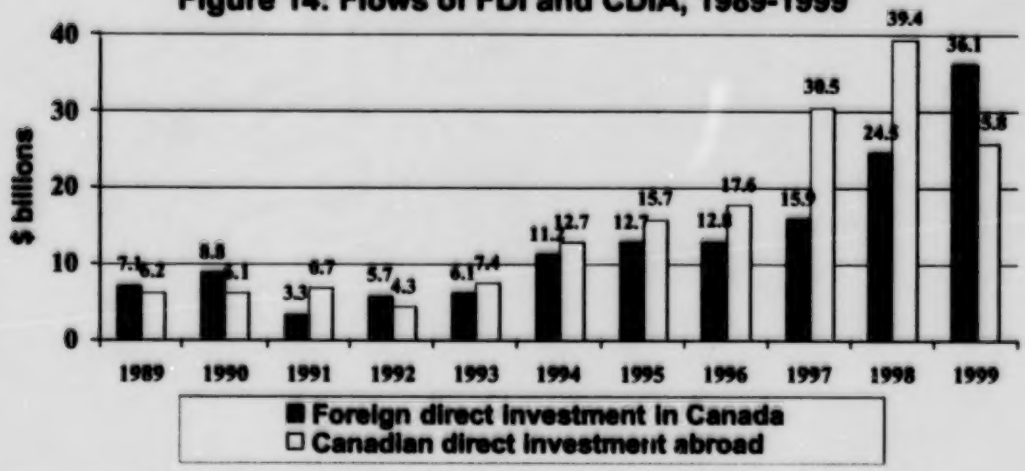


Sources: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue no. 67-001-XPB, Fourth Quarter 1999

The fall in investment outflow was spread across several countries, but was concentrated in the U.S. market: CDIA into the U.S. fell from $30.5 billion in 1998 to $16.7 billion, a decline of 45 percent. Nevertheless, the U.S. remained by far the main destination of CDIA, accounting for 64.6 percent of total outflows. In contrast to 1998 when Canadian investors reduced direct investments in the U.K., other EU economies and Japan, these flows increased in 1999. In terms of sectors, the finance and insurance sector had the highest share at 42 percent of the total outflows. The outflows in traditional sectors for CDIA such as energy and metallic minerals fell from their 1998 levels.

Over the period 1993-1998, CDIA consistently exceeded FDI. In 1999, however, FDI exceeded CDIA by $10.3 billion (Figure 14). The high level of two-way flows suggests that the main driving force has been secular shifts in the structure of industry and trade in response to global market forces, rather than transient factors such as exchange rate dynamics or cyclical factors.

Figure 14: Flows of FDI and CDIA, 1989-1999



Source: Statistics Canada, *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, 4th Quarter 1999.

With these developments, the stock of FDI rose to $240 billion at year-end 1999, while CDIA reached $257 billion. As shown in Table 16, finance and insurance had the highest sectoral shares in both CDIA and FDI stocks in 1998; the 1999 data for the sectoral breakdown are not yet available.

Table 16: Stocks of CDIA and FDI by Sector, Year End 1998

	CDIA stock in 1998		FDI stock in 1998	
Industry Group	$ billions	% of total	$ billions	% of total
Wood & paper	6.5	2.7	16.5	7.6
Energy & metallic minerals	54.1	22.6	39.8	18.4
Machinery & transportation equipment	8.2	3.4	30.9	14.3
Finance & insurance	79.8	33.3	41.6	19.2
Services & retailing	26.4	11.0	20.9	9.6
Other industries	64.7	27.0	67.3	31.0
Total	**239.8**	**100.0**	**217.1**	**100.0**

Source: Statistics Canada, *Canada's International Investment Position*, Catalogue no. 67-202-XIB, 1999.

With respect to the country of source, the U.S. accounted for 68 percent of the total FDI stock in Canada in 1998, followed by the U.K. at about 8 percent. As for the stock of CDIA, the U.S. accounted for 52.6 percent while the EU accounted for 19.3 percent.

Portfolio Investment

Portfolio investment inflows, which include investments in Canadian bonds, stocks and money market instruments, fell sharply in 1999 to a record low of $4.2 billion from $25 billion in 1998. This was largely due to a net withdrawal of $13.4 billion of foreign investment from Canadian money markets in 1999.

Canadian portfolio investment abroad changed little, rising marginally to $22.9 billion in 1999 from $22.2 billion in 1998. The composition of Canadian portfolio investment outflows changed, however,

as Canadians invested more in foreign stocks and less in foreign bonds in 1999 compared to 1998 levels.

The year 1999 marked only the second time since 1956 that Canadian portfolio investment abroad exceeded foreign portfolio investment in Canada. The other year was 1996, when outflow exceeded inflows by $0.9 billion. In 1999, the difference between these two flows was $18.7 billion (Figure 15).

Figure 15: Foreign Portfolio Investment in Canada and Canadian Portfolio Investment Abroad, 1989-1999

Source: Statistics Canada, *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, 4th Quarter 1999.

With the developments in 1999, which continued to see inflows exceeding outflows, the stock of portfolio investment abroad by Canadians reached $163.7 billion, whereas the stock of foreign portfolio investment in Canada declined to $495.5 billion.

SUMMARY OF BALANCE OF PAYMENTS

Table 15 summarizes Canada's overall balance of payments picture in 1999. By standard accounting practices, a country's balance of payments account is always balanced. That is, a current account deficit has to be offset exactly by running a capital and financial account surplus, and vice versa. In 1999, the former was the case.

Of particular note, the Canadian official settlement balance was a positive $8.842 billion, which indicates that the Bank of Canada added that much to its foreign exchange reserve, a positive development in what was overall a highly successful year for Canada in terms of its international economic activity.

Table 17: Canada's 1999 Balance of International Payments Accounts

CURRENT ACCOUNT			
• Exports of goods and services	$409 757		
• Imports of goods and services	$382 452		
a. Trade balance		$27 305	
• Investment income abroad	$31 166		
• Investment income of foreigners	$63 903		
b. Net investment income		-$32 737	
c. Net current transfer		$1 093	
1. Current account balance (a + b + c)			-$4 339
FINANCIAL ACCOUNT			
• Canadian direct investment abroad	-$25 796		
• Foreign direct investment in Canada	$36 057		
d. Net foreign direct investment		$10 261	
• Portfolio investment abroad	-$22 947		
• Portfolio investment in Canada	$4 199		
e. Net portfolio investment		-$18 748	
f. Other net investment		-$4 823	
2. Financial account balance (d + e+ f)			-$13 310
Of which:			
- official international reserve		- $8 818	
- non-reserve financial account		-$4 492	
3. Capital account balance			$5 091
4. Statistical discrepancy			$12 559
Balance of payments (1 + 2 + 3 + 4)			$0

Source: Statistics Canada, *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, 4th Quarter 1999.

Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international

Le point sur le commerce en l'an 2000 : premier rapport annuel sur le commerce international au Canada

Mai 2000

À PROPOS DU PRÉSENT DOCUMENT

En période d'intégration économique continue aussi bien à l'échelle régionale, en Amérique du Nord, qu'à l'échelle planétaire, le commerce et l'investissement ont une incidence croissante sur la vie de tous les Canadiens. Au fur et à mesure que les marchés du Canada se trouvent de plus en plus au-delà de nos frontières et que les Canadiens dépendent de plus en plus des biens et services étrangers, pour leur propre consommation ou comme intrants dans la production nationale, l'importance de l'évolution économique à l'étranger s'accroît.

Par conséquent, le milieu canadien de la recherche sur les politiques publiques et le public en général sont de plus en plus sensible à ce qui se passe dans l'économie mondiale. Parallèlement à cet intérêt, on constate une expansion correspondante de la demande d'information et d'analyses exhaustives sur les tendances et la performance du commerce et de l'investissement du Canada. Le présent document vise à répondre en partie à cette demande. Il examine et analyse les principaux faits saillants du commerce international et de l'investissement du Canada en 1999 dans le contexte des comptes extérieurs du Canada – la balance des paiements – et à la lumière des tendances et de la performance économiques au Canada et chez ses principaux partenaires commerciaux.

Le présent rapport a été préparé par la Direction de l'analyse commerciale et économique (EET) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et supervisé par M. John M. Curtis, conseiller économique principal et coordonnateur. Ram Acharya a rédigé le rapport, avec la collaboration de Shenjie Chen, Clea Coronel, Suzanne Desjardins et Samad Uddin. Dan Ciuriak a coordonné la préparation du rapport et révisé le texte.

TABLE DES MATIÈRES

Message du Ministre du Commerce international 4

Le bilan commercial de 1999 6
Faits saillants de la performance commerciale et économique du Canada 6
Encadré 1 : Faits saillants économiques en 1999 6
Tableau 1 : Le commerce en pourcentage du PIB, 1989-1999 9
Tableau 2 : Le commerce bilatéral entre le Canada et les Etats-Unis, années 90 10
Tableau 3 : Part des importations de marchandises en provenance des Etats-Unis 10

Le commerce des marchandises 11
Direction du commerce en 1999 11
Tableau 4 : Parts des exportations canadiennes de marchandises, années 70 à 1999 11
Encadré 2 Les exportations du Canada aux Etats-Unis 12
Tableau 5 : Commerce avec l'UE 14
Tableau 6 : Exportations de marchandises canadiennes en Asie de l'Est 15
Tableau 7 : Part des économies de l'Asie de l'Est dans l'ensemble des exportations canadiennes 16
Tableau 8 : Commerce en Asie et importations en provenance de certains partenaires commerciaux 18
Tableau 9 : Exportations de marchandises du Canada en Amérique latine 19
Tableau 10 : Part des importations de marchandises du Canada des années 50 aux années 90 20
Commerce des marchandises : Évolution sectorielle 21
Tableau 11 : Influence des facteurs structurels dans la croissance des importations canadiennes en 1999 23
Tableau 12 : Valeur, part et croissance du commerce des marchandises 24
Solde du commerce des marchandises 24
Évolution des termes de l'échange 25
Encadré 3 : Teneur en importations des exportations : conséquences pour la création d'emplois et la croissance 26

Le commerce des services 28
Évolution des échanges canadiens de services 30
Tableau 13 : Échanges annuels de services, 1960-1999 30
Encadré 4 : Le secteur du savoir, moteur des échanges de services commerciaux 31
Tableau 14 : Composantes des services commerciaux, 1993-1999 31

Les revenus financiers 32

Le compte courant 34
Tableau 15 : Épargne et investissement intérieurs, en pourcentage du PIB, des années 80 à 1999 34

Les comptes de capital et les comptes financiers 37
Investissement direct 37
Tableau 16 : Stocks of IDCE et d'IDE par secteur, fin de 1998 38
Placements financiers 39

Sommaire de la balance des paiments 40
Tableau 17 : Balance des paiements internationaux du Canada en 1999 40

Un message du ministre du Commerce international, Pierre S. Pettigrew

Si les Canadiens sont généralement modestes à propos de leurs réalisations, ils peuvent se féliciter d'avoir planté de nouveaux jalons, à la fois sur le plan de l'exportation vers le monde et pour ce qui est d'attirer de l'investissement. Cette réussite est largement illustrée dans ce rapport, qui fait ressortir deux réalités particulièrement impressionnantes de la performance internationale du Canada.

Premièrement, le Canada continue d'afficher des résultats spectaculaires en matière de commerce et d'investissement. Tous les jours, nous effectuons désormais pour plus de 2,2 milliards de dollars d'activités commerciales – des exportations et des importations de biens et de services – avec le monde entier. Quelque 36 milliards de dollars d'investissements directs sont entrés au Canada en 1999, portant ainsi à 240 milliards de dollars le volume de l'investissement étranger direct dans des entreprises canadiennes créatrices de richesse. Bien souvent, les flux d'investissement sont intimement liés aux flux commerciaux, comme en témoignent les estimations mondiales selon lesquelles environ la moitié des échanges commerciaux mondiaux s'effectue dans les circuits de sociétés affiliées.

Au total, les exportations de biens et services se sont accrues d'environ 11 p. 100 en 1999, pour atteindre 409,8 milliards de dollars, ou 43 p. 100 du produit intérieur brut du Canada. Les retombées de cette avancée dans un pays où un emploi sur trois est tributaire des exportations ont été immédiates. Les 427 000 nouveaux emplois créés en 1999 ont été les plus élevés depuis 1979, et cette expansion est en partie liée directement à nos succès sur les marchés internationaux.

Deuxièmement, les statistiques illustrent la transformation radicale vers la « nouvelle économie » qui caractérise les secteurs industriels et la composition des exportations du Canada depuis quelques années. Les exportations d'équipement comme le matériel de télécommunications ont augmenté de 11 p. 100 en 1999. Les exportations du secteur très avancé des produits automobiles se sont accrues de 24 p. 100 en 1999, témoignant de la compétitivité dans ce secteur et des investissements actifs qui y sont faits. Les exportations de services qui rapportent des redevances et des droits de licence ont augmenté de 31 p. 100 en 1999. Dans tous les cas, les candidats se sont mesuré aux champions mondiaux dans leur secteur à forte intensité de savoir, et ils l'ont emporté.

Les Canadiens de toutes les régions du pays ont profité des avantages de la réussite dans la nouvelle ère économique, celle des activités commerciales au-delà des frontières nationales. Le haut degré d'interconnexion que nous avons maintenant avec le monde crée des emplois pour les Canadiens, accroît la compétitivité de nos entreprises, augmente les choix des consommateurs et améliore la qualité de vie au pays.

Même si nous réussissons bien à l'échelle internationale, les gouvernements et les entreprises canadiennes ne doivent pas se reposer sur leurs lauriers. Une grande partie de notre réussite internationale dépend d'une infrastructure fédérale qui comporte des centaines d'accords internationaux en matière de commerce et d'investissement, qui exige l'appui de 130 missions canadiennes dans le monde et qui a besoin du financement commercial novateur de la Société pour l'expansion des exportations, un atout fédéral parmi tant d'autres. Il faut investir sans cesse dans cette infrastructure et la moderniser constamment.

Nous devons nous efforcer d'accroître le nombre de sociétés canadiennes qui vendront plus de biens et services dans un nombre de plus en plus grand de pays. Si le commerce du Canada est fortement stimulé par une cinquantaine de grandes sociétés, il n'en demeure pas moins que plus de 70 p. 100 de nos exportateurs sont de petites entreprises dont les ventes ne dépassent pas 1 million de dollars. Lorsqu'elles se lancent sur les marchés étrangers, nous devons appuyer leurs efforts, afin qu'elles se hissent parmi les grandes sociétés du Canada. Nous devons également déployer davantage d'efforts sur les marchés émergents et continuer de prendre de l'expansion dans des secteurs à forte croissance comme ceux de l'économie numérique.

Bref, il ne faut pas nous endormir sur nos lauriers. Il y a des défis à relever et des débouchés à saisir. À titre de ministre du Commerce international, je vous invite à participer, au moment où les entreprises canadiennes cherchent à prendre appui sur nos succès avec une détermination renouvelée afin de tirer profit de la mondialisation grâce aux activités commerciales.

Je suis convaincu que si nous poursuivons sans relâche nos efforts intensifs pour nous concentrer sur de nouveaux marchés et accroître la part des exportations canadiennes sur les marchés existants, le Rapport de l'an prochain montrera que nous continuons sans cesse d'accomplir des progrès.

LE BILAN COMMERCIAL DE 1999

FAITS SAILLANTS DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE ET ÉCONOMIQUE DU CANADA

Pour le Canada, 1999 a marqué la huitième année consécutive de croissance économique dans ce qui est en train de devenir la plus longue et la plus stable de toutes les expansions de l'après-guerre.

Encadré 1

Faits saillants de l'économie en 1999

- **Le produit intérieur brut** (PIB), en prix courants, s'est élevé à 949,4 milliards de dollars, soit 31 054 $ par habitant.
- **La croissance réelle** (corrigée pour l'inflation) du PIB s'est accélérée, pour atteindre 4,2 p. 100, contre 3,1 p. 100 en 1998. Ce taux était le plus élevé des années 90, à l'exception du taux de 4,7 p. 100 affiché en 1994 durant la première phase de la reprise, au lendemain de la récession de 1991.
- **La hausse des prix à la consommation** est restée modérée, à 1,7 p. 100, la plus grande partie de l'accélération par rapport au taux d'inflation de 0,9 p. 100 en 1998 étant attribuable à l'augmentation des prix de l'énergie. L'inflation mesurée par l'indice de référence (1,5 p. 100) était nettement au-dessous du point médian de la fourchette-cible de 1 à 3 p. 100 fixée par la Banque du Canada.
- **Le taux de chômage** s'est situé en moyenne à 7,6 p. 100 en 1999, son plus bas niveau des années 90. En décembre, le taux de chômage est descendu à 6,8 p. 100, son plus bas niveau depuis avril 1976.
- **La croissance de l'emploi** en 1999 a atteint 3,0 p. 100, le taux le plus élevé depuis 1988, lorsque l'emploi s'était accru de 3,2 p. 100. Les 427 000 nouveaux emplois nets créés représentent le plus haut niveau depuis 1979, lorsque le record de 445 000 nouveaux emplois avait été établi.
- **La somme des taux d'inflation et de chômage** est restée sous la barre des 10 p. 100 à 9,3 p. 100 plus exactement, soit un peu plus que le creux récent de 9,2 p. 100 observé en 1998 et bien en deçà du taux de 16,0 p. 100 enregistré durant la récession de 1991.
- **Le dollar canadien** a continué à se redresser en 1999, par rapport au creux de 0,638 $US enregistré le 27 août 1998, au plus fort de la crise économique et financière qui a perturbé les marchés mondiaux cette année-là. Le dollar a terminé 1999 à 0,69 $US. Pour l'ensemble de l'année, il s'est situé en moyenne à 0,673 $US, inchangé par rapport à sa moyenne en 1998.

Le commerce international a grandement contribué à soutenir la croissance économique du Canada en 1999.

- Les exportations de biens et de services se sont accrues de 11,3 p. 100 pour atteindre 409,8 milliards de dollars, l'équivalent de 43,2 p. 100 du PIB.
- Les importations de biens et de services se sont accrues de 7,4 p. 100 pour atteindre 382,5 milliards de dollars, l'équivalent de 40,3 p. 100 du PIB.
- Le déficit du compte courant a été ramené à 4,3 milliards de dollars ou 0,5 p. 100 du PIB (en baisse par rapport à 16,4 milliards de dollars ou 1,8 p. 100 du PIB en 1998). Le principal facteur ayant contribué à cette amélioration a été l'accroissement de l'excédent de la balance commerciale des marchandises, qui est passé à 33,9 milliards de dollars, contre 18,9 milliards de dollars un an plus tôt.

La direction des échanges commerciaux du Canada en 1999 a été grandement influencée par les tendances économiques mondiales.

- Les exportations aux États-Unis se sont accrues fortement, à la faveur de l'expansion continue de l'économie américaine. La part des États-Unis dans les exportations de marchandises du Canada est montée à 85,9 p. 100 (contre 83,6 p. 100 en 1998).
- Les exportations au Japon ont décliné, malgré l'accélération temporaire de la croissance de l'économie japonaise au premier semestre de l'année attribuable aux imposantes mesures budgétaires. Les effets de ces mesures incitatives se sont rapidement dissipées au deuxième semestre, laissant la croissance de l'économie inchangée pour l'ensemble de l'année.
- Les ventes en Union européenne se sont légèrement raffermies, étant donné que la croissance s'est accélérée dans la plupart des économies européennes.
- Les exportations vers la plupart des autres principaux marchés se sont ralenties durant l'année :
  - Le vif redressement en Asie de l'Est en 1999 ne s'est pas traduit par une relance générale des exportations canadiennes dans la région. Il y a eu quelques exceptions cependant, puisque les exportations en Corée du Sud (en hausse de 8,3 p. 100) et aux Philippines (en hausse de 13,9 p. 100) se sont raffermies fortement.
  - Les exportations de marchandises vers la plupart des destinations latino-américaines ont décliné en 1999, pendant que la région traversait une récession; la hausse des exportations canadiennes vers les pays avec lesquels le Canada a conclu des accords de libre-échange, soit le Mexique (en hausse de 10,9 p. 100) et le Chili (en hausse de 4,8 p. 100), a compensé en partie ces déclins.

La composition sectorielle des exportations s'est nettement modifiée en 1999.

- Le fait marquant de 1999 a été la montée en flèche des exportations du secteur de l'automobile. Ce secteur a affiché l'un de meilleurs résultats annuels à l'exportation de son histoire, les ventes internationales ayant augmenté de 24,2 p. 100, ce qui a porté à 26,7 p. 100 la part de ce secteur dans l'ensemble des exportations canadiennes de marchandises. Le secteur de l'automobile a repris ainsi sa place habituelle de principal secteur d'exportation du Canada, devant celui des machines et de l'équipement, qui l'avait

devancé en 1998. Le commerce dans le secteur de l'énergie a affiché lui aussi une hausse prononcée, en raison principalement du renchérissement du pétrole.

- Le déclin continu, en moyenne annuelle, du prix des produits métallurgiques a provoqué une baisse de la valeur du commerce des biens industriels, et ce malgré une hausse des volumes.
- En ce qui concerne le commerce des services, la plus forte croissance a été affichée dans le secteur des services commerciaux, où l'expansion continue d'être stimulée par les principaux services commerciaux du savoir.

La croissance des importations a été stimulée par la demande d'investissement créée par la vigueur de l'économie intérieure.

- L'expansion rapide des importations de machines et d'équipement a permis à l'économie de continuer à pouvoir répondre à la croissance de la demande et de poursuivre le réoutillage nécessaire pour rester concurrentielle dans l'ère électronique.
- Du point de vue régional, la croissance des importations du Canada en 1999 a été assez généralisée, une croissance vigoureuse des importations en provenance des États-Unis, ainsi que de l'Europe et de l'Asie.
- Du point de vue sectoriel, la croissance des importations a été la plus forte dans les secteurs des biens de consommation et de l'automobile. Les services commerciaux et les biens liés aux investissements ont également fait bonne figure.
- Le vif redressement des prix internationaux du pétrole, par rapport à leurs creux très profonds de 1998, dont le Canada a profité dans l'ensemble puisqu'il est un exportateur net d'énergie, a fait monter en flèche la facture des importations de pétrole des provinces qui sont des importateurs nets d'énergie.

Les flux d'investissement direct continuent toujours de s'approcher des niveaux records et la dette extérieure nette du Canada décline pour la première fois depuis 60 ans.

- L'investissement direct étranger au Canada (IDEC) a atteint un nouveau record en 1999.
- Au même moment, l'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) s'est modéré par rapport à son niveau record de 1998.
- L'IDEC a donc dépassé l'IDCE pour la première fois depuis 1992.
- Le principal facteur de l'investissement direct en 1999 a été les fusions et les acquisitions, principalement dans les secteurs des finances, de l'assurance, des machines et du matériel de transport.
- La dette extérieure nette du Canada, qui déclinait depuis plusieurs années en pourcentage du PIB, a décliné en valeur absolue pour la première fois depuis 60 ans.

Tendances :

- La performance commerciale en 1999 a couronné une décennie de croissance exceptionnelle. Dans la période comprise entre 1990 et 1999, pendant laquelle la croissance du PIB s'est située en moyenne à 2,2 p. 100 en termes réels (ajustée pour l'inflation), les exportations de biens et de services se sont accrus en moyenne de 8 p. 100 en termes réels, et les importations, de 7 p. 100.

- Le taux de croissance élevé soutenu du commerce par rapport au PIB témoigne des changements structurels apportés dans l'économie en raison des pressions concurrentielles et des nouveaux débouchés créés, à l'échelle régionale par l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et son successeur, l'Accord de libre-échange nord-américain; et à l'échelle multilatérale par la réduction des barrières commerciales conformément aux accords conclus dans le cadre des négociations commerciales du cycle de l'Uruguay.
- Le taux plus élevé de croissance des exportations par rapport aux importations dans les années 90 reflète une croissance un peu plus rapide aux États-Unis qu'au Canada, et du déclin du taux de change bilatéral entre le Canada et les États-Unis au cours de la décennie.

Tableau 1. Commerce du Canada en pourcentage du PIB, 1989-1999

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportations en pourcentage du PIB	25,7	25,9	25,2	27,2	30,3	34,2	37,5	38,5	39,5	41,3	43,2
Biens	22,4	22,4	21,6	23,4	26,2	29,7	32,9	33,6	34,5	36,0	38,0
Services	3,3	3,5	3,6	3,8	4,1	4,4	4,6	4,9	5,0	5,3	5,4
Importations en pourcentage du PIB	25,7	25,8	25,8	27,5	30,3	33,0	34,3	34,5	37,7	39,9	40,4
Biens	21,2	20,8	20,6	22,1	24,4	27,1	28,5	28,5	31,8	33,9	34,4
Services	4,5	5,0	5,2	5,4	5,9	5,9	5,8	5,9	6,0	6,0	6,0

Source : Statistique Canada, *Comptes nationaux des revenus et dépenses*, n° 13-001-PPB au catalogue, quatrième trimestre de 1999.

La relation économique avec les États-Unis a été le principal facteur de la performance du Canada en matière de commerce et d'investissement.

- Le commerce bilatéral avec les États-Unis des biens et des services s'est accru de 10,5 p. 100 l'an dernier, le commerce des marchandises s'accroissant de 11,1 p. 100 et le commerce des services, de 6,0 p. 100.
- Pour l'ensemble de la décennie, le commerce bilatéral a progressé à un taux annuel moyen de 10,2 p.100 faisant passer le niveau des échanges bilatéraux de biens et de services de 235,2 milliards de dollars par année en 1989 à plus de 622,7 milliards de dollars en 1999. Ce montant représente plus de 1,7 milliard de dollars d'échanges par jour.
- Grâce à cette performance, le Canada a transformé un déficit peu élevé mais persistent du compte courant bilatéral entre 1988 et 1993 en un excédent dans toutes les années qui ont suivi. Ce renversement s'explique par l'expansion des excédents bilatéraux habituels du commerce des marchandises mais aussi par une réduction importante du déficit de longue date du commerce des services.
- L'excédent du compte courant canadien avec les États-Unis a atteint un record sans précédent de 32,7 milliards de dollars en 1999, en hausse par rapport à 12,5 milliards de dollars en 1998.

Tableau 2. Commerce bilatéral, Canada et États-Unis, années 90

	Valeur (en millions de dollars courants)			Croissance annuelle (en pourcentage)		
	Biens	Services	Biens et services	Biens	Services	Biens et services
1990-1999	356 172	47 701	403 874	10,5	7,9	10,2
1997	453 907	55 590	509 497	12,8	4,9	11,8
1998	503 132	60 282	563 414	10,8	8,4	10,6
1999	558 836	63 891	622 727	11,1	6,0	10,5

Source : Statistique Canada, CANSIM, matrice 2361: *Balance des paiements internationaux du Canada - États-Unis.*

- Du point de vue canadien, les relations commerciales avec les États-Unis dominent les statistiques : les États-Unis représentent plus des 4/5 des exportations et des 3/4 des importations.
- Mais les statistiques sur les importations établies par nos partenaires commerciaux laissent supposer une plus grande diversification des exportations du Canada que ne semblent l'indiquer nos propres statistiques à l'exportation. Un facteur qui pourrait expliquer au moins en partie cet écart est le recours croissant par les exportateurs canadiens aux installations de transport américaines pour expédier des marchandises dans des pays tiers. Il peut en découler une surestimation de la part de nos exportations aux États-Unis et une sous-estimation de la part de nos exportations vers les autres partenaires commerciaux importants. Les travaux en cours de conciliation des données avec les principaux partenaires commerciaux du Canada amélioreront notre connaissance de la ventilation des exportations canadiennes.
- Du point de vue américain, le Canada ne semble pas si important, en raison de la différence de taille des deux économies. Le Canada pèse néanmoins davantage sur le marché américain que sur le marché mondial dans son ensemble, comme le montre le tableau 3, puisqu'il dépasse légèrement les 15 pays de l'UE aussi bien du point de vue du pourcentage des importations que de celui des exportations.

Tableau 3. Pourcentage des importations de biens des États-Unis en provenance des cinq principaux partenaires commerciaux et des exportations américaines de biens vers ces partenaires

	Part dans l'ensemble des importations des États-Unis				Part dans l'ensemble des exportations des États-Unis			
	1994-1996	1997	1998	1999	1994-1996	1997	1998	1999
Canada	19,6	19,3	19,1	nd	21,7	21,8	22,7	nd
UE	17,9	18,1	19,3	nd	20,9	20,5	22,0	nd
Mexique	8,4	9,9	10,4	nd	9,0	10,4	11,6	nd
Japon	16,3	13,9	13,3	nd	10,8	9,6	8,5	nd
Chine	6,2	7,2	7,8	nd	1,9	1,9	2,1	nd

Source : U.S Census Bureau, International Trade Statistics. Nota : Données sur la base douanière.

LE COMMERCE DES MARCHANDISES

La conjoncture a été généralement favorable aux exportateurs canadiens en 1999 : la croissance s'est raffermie à l'échelle internationale, les prix internationaux des matières premières clés (comme l'énergie et certains métaux de base) se sont redressés et le taux de change est resté favorable, car l'appréciation graduelle du dollar canadien par rapport à son plancher record de 1998 est tout de même restée bien inférieure, selon la plupart des indicateurs utilisés, à sa parité de pouvoir d'achat. Par ailleurs, l'accélération de la croissance au Canada (4,2 p. 100) a stimulé une forte demande d'importations en 1999, la valeur des exportations de marchandises du Canada est montée à 360,6 milliards de dollars, en hausse de 11,9 p. 100 par rapport aux 322,3 milliards de dollars enregistrés en 1998. Les importations canadiennes de marchandises sont pour leur part montées à 326,7 milliards de dollars, en hausse de 7,7 p. 100 par rapport à 303,4 milliards de dollars d'importations en 1998. Il en est découlé un excédent de la balance des marchandises de 33,9 milliards de dollars, soit 3,6 p. 100 du PIB, comparativement à un excédent de 18,9 milliards de dollars, représentant 2,1 p. 100 du PIB en 1998.

Direction du commerce en 1999

La part des exportations du Canada aux États-Unis a augmenté au fil des années. Dans les années 70 et 80, la hausse de la part américaine s'est accompagnée principalement d'une baisse de la part des exportations canadiennes en Europe. Dans les années 90, la hausse de la part américaine s'est accompagnée d'une diminution des parts de toutes les autres régions.

Tableau 4. Parts des exportations canadiennes de marchandises (pour cent), années 70 à 1999

	1970-1979	1980-1989	1990-1999	1997	1998	1999
États-Unis	68,6	73,7	79,8	80,5	83,6	85,9
Union européenne	11,4	7,9	6,3	5,7	5,5	5,0
Japon	5,9	5,4	4,2	4,1	3,0	2,6
Reste du monde	14,1	13	9,7	9,7	7,9	6,5

Source : Statistique Canada, CANSIM, matrice 3685 : *Exportations de marchandises sur la base de la balance des paiements, par 63 groupes principaux et par 6 marchés principaux, dérivés de la nomenclature standard des biens.*

Revue de la performance des exportations, selon les principaux partenaires économiques et les grandes régions en 1999

États-Unis

Les conditions du marché aux États-Unis, qui connaissent leur plus longue période d'expansion de l'après-guerre, ont été extrêmement favorables aux exportateurs canadiens en 1999. Le PIB américain s'est accru de 4,2 p. 100 en termes réels (dépassant 4 p. 100 pour une quatrième année consécutive), mais la demande intérieure américaine a augmenté encore plus vite, à un taux de 5,1 p. 100. Les moteurs de la croissance de la demande intérieure américaine ont été la vigueur des dépenses de consommation et le dynamisme de l'investissement des entreprises, visant tout particulièrement à moderniser la technologie.

- Les dépenses de consommation américaine se sont accrues de 5,3 p. 100 en 1999, la demande étant stimulée par les hausses de l'emploi et l'augmentation de la richesse liée à un marché boursier qui a atteint

des sommets sans précédent. Les dépenses consacrées aux biens durables ont augmenté de 11,5 p. 100 en 1999 (après une hausse de 11,3 p. 100 en 1998); en même temps, les dépenses de logement se sont accrues de 7,4 p. 100 en 1999, après une poussée de 9,2 p. 100 en 1998.

- L'investissement des entreprises a augmenté de 8 p. 100 en 1999, stimulé une fois de plus par les dépenses consacrées à l'équipement de haute technologie et ajoutant une autre année à la longue période de croissance des dépenses d'équipement. Les dépenses affectées au matériel de communication ont grimpé de 25 p. 100, stimulées par l'expansion des communications sans fil, de la concurrence sur les marchés de la téléphonie et de la percée continue de l'Internet et des services connexes. Les achats de matériel informatique ont augmenté de près de 40 p. 100 et ceux de logiciels, de 13 p. 100. En revanche, les achats de machinerie industrielle ne se sont accrus que de 2 p. 100.

La forte croissance de la demande intérieure américaine a fait monter les exportations aux États-Unis de 14,9 p. 100 en 1999. Les exportations canadiennes vers les autres grands marchés s'étant accrues à des taux plus faibles ou même ayant décliné dans certains cas, la part des États-Unis dans les exportations canadiennes de marchandises, d'après les données canadiennes, est montée à 86 p. 100 en 1999, comparativement à 83,6 p. 100 l'année précédente. L'encadré 2 examine de plus près la part des États-Unis dans le commerce extérieur du Canada, selon les statistiques sur les importations d'autres partenaires commerciaux.

Encadré 2. Les exportations du Canada aux États-Unis : la question du trafic de transbordement

Les statistiques sur le commerce bilatéral sont souvent faussées par le transbordement de marchandises entre la première destination à l'exportation et des pays tiers. Le recours fréquent aux installations de transport américaines pour le commerce canadien avec des pays tiers rend la question du trafic de transbordement très pertinente dans l'analyse de nos données sur les échanges bilatéraux. Ainsi, les écarts très importants entre les statistiques canadiennes et mexicaines sur le commerce entre le Canada et le Mexique s'expliquent sans aucun doute par le passage de marchandises par les États-Unis. Les données sur les importations d'autres partenaires commerciaux semblent indiquer elles aussi une diversification des exportations canadiennes plus grande que celle qu'indiquent nos statistiques à l'exportation.

L'analyse de cette question est compliquée par le fait que le Canada ne compile pas de données indépendantes sur les exportations aux États-Unis. Conformément à un accord bilatéral conclu en 1990, le Canada a convenu d'utiliser les données américaines sur les importations pour les expéditions en provenance du Canada comme source d'information sur ses exportations aux États-Unis. En même temps, les États-Unis ont convenu d'utiliser les données de Statistique Canada sur les importations en provenance des États-Unis comme données sur leurs exportations.

Le tableau ci-dessous s'inspire des données du Fonds monétaire international sur la direction du commerce pour donner une idée de l'ampleur de l'écart. Comme on peut le constater, l'écart s'est creusé entre les données sur les exportations canadiennes vers le reste du monde (c.-à-d. excluant les États-Unis) et les données sur les importations du reste du monde en provenance du Canada. Même s'il faut souligner qu'aucun sens précis ne peut être donné aux niveaux absolus des écarts ou aux ratios (qui tiennent compte des effets d'évaluations différentes – les données sur les importations incluent le montant de l'assurance et du transport, ce que ne font pas les données sur les exportations), les variations dans les années 90 semblent indiquer soit a) que la croissance des exportations du Canada a été encore plus forte que ce que semblent révéler nos données sur les exportations, soit b) qu'une

partie des exportations supplémentaires dans les années 90 que l'on croyait aller aux États-Unis a poursuivi son chemin vers des pays tiers. Une évaluation sommaire de ces exportations vers des pays tiers serait d'environ 11 milliards de dollars US ou 5 p. 100 des exportations du Canada, comme semble le révéler la variation, entre 1991 et 1998, de l'écart entre les importations du reste du monde et les importations en provenance du Canada par rapport aux exportations du. Canada vers le reste du monde.

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Importations du monde en provenance du Canada (caf., US$)	129.5	138.2	146.7	169.9	197.2	208.1	220.8	222.9
Exportations du Canada dans le monde (fab, US$)	126.2	133.4	140.7	161.3	190.2	200.1	213.0	211.4
Importations américaines en provenance du Canada (caf., US$)	93.7	101.3	113.6	131.9	148.3	159.7	171.4	178.0
Exportations canadiennes aux États-Unis (fab, US$)	95.7	103.9	114.4	133.1	152.9	164.8	177.3	182.8
Importations du reste du monde en provenance du Canada (caf., US$)	35.8	36.9	33.1	38.0	48.9	48.4	49.4	44.9
Exportations canadiennes dans le reste du monde(fab US$)	30.5	29.5	26.3	28.2	37.3	35.3	35.7	28.6
Écarts								
Importations mondiales moins exportations canadiennes dans le monde	3.3	4.8	6.0	8.6	7.0	8.0	7.8	11.5
Importations américaines moins exportations canadiennes dans le monde	-2.0	-2.6	-0.8	-1.2	-4.6	-5.1	-5.9	-4.8
Importations du reste du monde moins exportations canadiennes dans le reste du monde	5.3	7.4	6.8	9.8	11.6	13.1	13.7	16.3
Ratios								
Importations mondiales par rapport aux exportations canadiennes dans le monde	1.026	1.036	1.043	1.053	1.037	1.040	1.037	1.054
Importations américaines par rapport aux exportations canadiennes aux États-Unis	0.979	0.975	0.993	0.991	0.970	0.969	0.967	0.974
Importations du reste du monde par rapport aux exportations canadiennes dans le reste du monde	1.174	1.251	1.259	1.348	1.311	1.371	1.384	1.570

Source : FMI, *Direction of Trade Statistics*, divers numéros

Union européenne

L'un des signes d'espoir en une croissance mondiale plus équilibrée qui s'est manifesté en 1999 a été la reprise de la croissance dans la plus grande partie de l'Europe occidentale. Dans les onze pays membres de la zone euro, la croissance du PIB réel s'est nettement accélérée durant l'année et elle s'est établie en moyenne à 2,3 p. 100 pour l'ensemble de l'année. La croissance au Royaume-Uni s'est redressée elle aussi durant l'année. Mais en raison de la dépréciation de 15 p. 100 de l'euro par rapport au dollar américain en 1999 et du taux de chômage obstinément élevé dans les pays membres de la zone euro, la demande d'importations est restée modérée. La valeur des exportations canadiennes dans l'UE s'est quant à elle accrue de 2,5 p. 100 en 1999.

Étant donné que l'évolution régionale en Europe et en Amérique du Nord a favorisé le commerce intrarégional depuis une dizaine d'années environ (y compris la restructuration des entreprises effectuée en préparation du lancement de l'euro avant 1999), il est intéressant d'examiner l'évolution de la part de marché du Canada en Europe. Le tableau 5 donne un aperçu de la part des importations des quinze pays membres de l'Union européenne les uns par rapport aux autres (intra-UE) et des importations en provenance du reste du monde.

Tableau 5. Commerce intra-UE et importations en provenance de quelques partenaires commerciaux

	1989-1990	1993-1994	1997-1998
Part des importations des 15 pays membres de l'UE en provenance des grands partenaires commerciaux			
Intra-UE	62.9	59.8	61.2
UE – Reste du monde	37.1	40.2	38.8
Ventilation (en pourcentage) des importations des 15 pays membres de l'UE en provenance du reste du monde			
Total	100	100	100
Canada	2,4	1,8	1,8
États-Unis	20,2	19,4	20,5
Japon	12,1	11,3	9,2
Chine	2,2	4,3	5,0
Suisse	8,1	7,7	6,6
Autres pays	55,0	55,5	57,0

Source : Fonds monétaire international, *Direction of Trade Statistics* (divers numéros).

Comme on peut le constater, la part du Canada dans l'ensemble des importations de l'UE en provenance des pays non-membres est descendue à 1,8 p. 100 dans la période qui a suivi 1992, comparativement à une part de 2,4 p. 100 en 1989-1990. Les États-Unis ont connu une baisse de leur part de marché d'ampleur semblable au début des années 90. En revanche, contrairement à ce que l'on aurait pu imaginer, la part des importations intra-UE n'a pas augmenté par rapport à la période qui a précédé le marché unique (processus ayant culminé en 1992). L'érosion de la part de marché du Canada et des États-Unis en Europe est attribuable à une augmentation de la part des pays tiers plutôt qu'à une intensification du commerce intra-européen. Il convient également de souligner que les États-Unis ont rattrapé depuis une partie du terrain perdu. Ces profils semblent indiquer que des facteurs comme la composition des biens échangés a joué un plus grand rôle que les tendances régionales.

Économies de l'Asie de l'Est

Les exportations vers les principaux marchés du Canada en Asie de l'Est ont continué de sentir les effets résiduels de la crise économique et financière qui a frappé la région en 1997-1998. En 1999, toutes les économies touchées par la crise ont retrouvé une croissance positive, et la conjoncture économique s'est améliorée progressivement, encore que le point de départ et la vigueur de la relance aient varié d'une économie à l'autre. Pour le Canada, la crise a provoqué une brusque diminution de la valeur des exportations vers les économies de l'Asie de l'Est en 1998. Les exportations sont demeurées faibles en général dans la région et ont dans certains cas diminué. Le tableau 6 résume les conséquences de cette évolution pour les exportations du Canada.

Tableau 6. Exportations canadiennes de marchandises dans les économies de l'Asie de l'Est, milliards de dollars, 1989-1999

Économies	1989-1992	1993-1996	1997	1998	1999
Japon	7,93	10,38	11,17	8,65	8,35
Corée du Sud	1,63	2,38	3,03	1,82	1,97
République populaire de Chine	1,78	2,62	2,41	2,50	2,62
Hong Kong	0,85	1,25	1,75	1,43	1,07
Taiwan	0,95	1,35	1,62	1,18	1,14
Indonésie	0,35	0,64	0,80	0,55	0,54
Malaisie	0,25	0,41	0,70	0,48	0,41
Philippines	0,21	0,25	0,43	0,26	0,29
Singapour	0,35	0,45	0,55	0,42	0,37
Thaïlande	0,39	0,48	0,47	0,30	0,30
Neuf grandes économies de l'Asie de l'Est	6,76	9,83	11,76	8,94	8,73
Total - Asie de l'Est	14,70	20,21	22,92	17,59	17,08

Source : Statistique Canada

Dans l'ensemble, malgré une certaine reprise de la croissance des exportations vers certains marchés, le niveau des exportations canadiennes dans la région en 1999 a été inférieur à celui de 1998. Les exportations au Japon, qui étaient passées de 11,17 milliards de dollars en 1997 à 8,65 milliards de dollars en 1998, ont diminué davantage et se sont chiffrées à 8,35 milliards de dollars en 1999. De même, les exportations canadiennes vers les neuf autres grandes économies de l'Asie de l'Est sont reculées à 8,94 milliards de dollars en 1998, puis à 8,73 milliards de dollars en 1999, comparativement à 11,76 milliards de dollars en 1997. La part de ces grandes économies de l'Asie de l'Est dans les exportations du Canada a donc grandement diminué, comme le révèle le tableau ci-dessous.

Tableau 7. Part des économies de l'Asie de l'Est dans l'ensemble des exportations canadiennes, pourcentage, 1989-1999

Économies	Moyenne 1989-1992	Moyenne 1993-1996	1997	1998	1999
Japon	5,35	4,38	3,75	2,72	2,36
Corée du Sud	1,10	0,99	1,02	0,57	0,56
République populaire de Chine	1,18	1,08	0,81	0,78	0,74
Hong Kong	0,58	0,52	0,59	0,45	0,30
Taiwan	0,64	0,56	0,54	0,37	0,32
Indonésie	0,24	0,26	0,27	0,17	0,15
Malaisie	0,17	0,17	0,23	0,15	0,12
Philippines	0,14	0,11	0,14	0,08	0,08
Singapour	0,23	0,19	0,18	0,13	0,10
Thaïlande	0,26	0,20	0,16	0,10	0,08
Neuf économies de l'Asie de l'Est	4,54	4,09	3,94	2,81	2,46
Total - Asie de l'Est	9,89	8,46	7,69	5,52	4,82

Source : CANSIM, Statistique Canada.

L'absence d'un redressement important des exportations en 1999, malgré le fait que la reprise économique en Asie de l'Est s'est révélée beaucoup plus rapide que prévu, indique que d'autres facteurs sont en jeu (p. ex, les faibles taux de change qui rendent les importations en provenance des pays industrialisés comparativement plus chers, les taux de chômage encore élevés et la faiblesse persistante de la confiance des consommateurs).

Au Japon, le PIB s'est accru en termes réels durant les deux premiers trimestres de 1999, à la faveur des stimulants budgétaires, qui visaient principalement des projets nationaux d'infrastructure. Mais lorsque les effets directs de ces stimulants se sont estompés, la demande intérieure a été insuffisante pour soutenir la croissance et l'économie s'est essoufflée à nouveau au deuxième semestre de l'année. Pour l'ensemble de l'année, le Japon n'a affiché une croissance que de 0,1 p. 100 en moyenne annuelle. Les conditions de la demande au Japon n'était donc pas propice à une croissance des exportations vers ce marché. Par conséquent, les exportations canadiennes au Japon ont fléchi de 3,4 p. 100.

La relance en Corée du Sud a été beaucoup plus vigoureuse. On estime en effet que le PIB se serait accru de 9 p. 100 en termes réels en 1999, compensant largement le déclin de 5 p. 100 affiché en 1998. Mais le taux de chômage est resté bien au-dessus du niveau antérieur à la récession et le taux de change est demeuré relativement faible. Dans ce contexte, les exportations canadiennes en Corée du Sud ont rebondi en 1999 et se sont accrues de 8,3 p. 100, ce qui n'a compensé qu'en partie le déclin de 39,9 p. 100 observé en 1998.

L'autre épicentre de la crise asiatique était de groupe d'économies en développement de l'Asie de l'Est qui affichaient une croissance très rapide avant la crise. L'activité économique dans ces pays s'est accélérée par rapport à 1998; mais uniquement aux Philippines les exportations canadiennes sont revenues à un taux de croissance positif. Dans les autres cas, la croissance des exportations est devenue nettement moins négative.

- Singapour (-13,4 p. 100 en 1999 après –22,5 p. 100 en 1998),
- Philippines (+13,9 p. 100 en 1999 après –39,3 p. 100 en 1998),
- Malaisie (-13,8 p. 100 en 1999 après –31,1 p. 100 en 1998),
- Indonésie (-0,6 p. 100 en 1999 après –31,8 p. 100 en 1998).

Tout comme en Corée, les facteurs qui ont contribué à la faiblesse de la demande d'importations comprenaient des taux de chômage qui sont restés nettement au-dessus de leurs niveaux antérieurs à la récession et la faiblesse continue des monnaies.

Les exportations en Chine se sont maintenues durant cette période tandis que les exportations à Hong Kong et Taïwan ont continué de baisser. La conjoncture dans ces trois économies a varié considérablement. En Chine, la croissance s'est ralentie en 1999 (7,1 p. 100, contre 7,8 p. 100 en 1998) malgré la relance dans la plus grande partie de la région. Ce ralentissement s'explique en partie par le fait que l'économie chinoise, qui avait été largement à l'abri des effets directs de la crise régionale, n'a pas pu rebondir en 1999. Il s'explique aussi en partie par la croissance modérée des dépenses de consommation, puisque l'épargne a augmenté à la faveur de taux d'intérêt réels relativement élevés. En outre, la confiance des consommateurs a été ébranlée par les incertitudes liées aux grandes réformes socio-économiques en cours. D'autres facteurs qui ont limité la demande d'importations comprennent de bonnes récoltes, qui ont réduit la demande d'importation de grains, et le fait que les mesures budgétaires mis en place pour appuyer la croissance ont pris la forme d'un appui à la production des entreprises d'État et au développement des infrastructures dans les régions de l'intérieur. Dans l'ensemble, tous ces facteurs n'ont pas favorisé la croissance rapide des exportations vers le marché chinois.

Malgré le fait que Hong Kong n'a pas été déstabilisée durant la turbulence financière et malgré ses liens économiques étroits avec l'économie chinoise encore en expansion, l'île a connu l'un des pires déclins de la production dans la région en 1998, de fortes chutes des valeurs boursières et immobilières, et une déflation profonde qui a atteint, à son apogée, environ -6 p. 100. Hong Kong a également été l'une des dernières grandes économies de l'Asie de l'Est à retrouver une croissance positive en 1999. Cette évolution éclaire un peu le brusque déclin des exportations canadiennes à Hong Kong en 1998 et la baisse continue en 1999.

La conjoncture économique générale est cependant moins capable d'expliquer le déclin des exportations canadiennes à Taïwan, qui, contrairement à Hong Kong, a maintenu sa croissance en 1998 et a même démontré une accélération en 1999.

Étant donné que l'évolution régionale en Asie et dans les autres régions du monde a favorisé une intensification du commerce intrarégional au cours de la dernière décennie, il est intéressant d'examiner l'évolution de la part de marché du Canada en Asie. Le tableau 8 donne un aperçu de la part des importations des économies asiatiques obtenues les unes des autres (intra-Asie) ainsi qu'en provenance du reste du monde.

Tableau 8. Commerce intra-asiatique et importations de quelques partenaires commerciaux, 1989-1997

	1989	1997
Part des importations asiatiques en provenance des principaux partenaires commerciaux		
Intra-Asie	48,7	55,8
Reste du monde	51,3	44,2
Ventilation (en pourcentage) des importations asiatiques en provenance du reste du monde		
Total	100	100
Canada	2,3	1,3
États-Unis	18,5	15,5
Australie	3,3	2,5
France	2,6	2,5
Allemagne	5,4	4,9
Royaume-Uni	3,6	3,5

Source : Fonds monétaire international, *Direction of Trade Statistics* (divers numéros).

Comme on peut le constater, la part du Canada dans l'ensemble des importations en Asie est descendue à 1,3 p. 100 en 1997, comparativement à 2,3 p. 100 en 1989. D'autres grands pays industriels ont connu des baisses semblables de leur part du marché dans les années 90, à l'exception notable du Royaume-Uni et de la France, qui ont en grande partie maintenu leur part de marché. En même temps, la part des importations intra-asiatiques est passée de 48,7 p. 100 en 1989 à 55,8 p. 100. Cette hausse semble indiquer que l'érosion de la part du marché asiatique constatée par le Canada et d'autres pays industrialisés découlait en grande partie de l'intensification du commerce intra-asiatique. Mais la performance relativement vigoureuse de certains pays industrialisés d'autres régions indique que d'autres facteurs sont entrés en jeu.

Amérique latine

La propagation de la crise économique et financière internationale en Amérique latine au troisième trimestre de 1998 a provoqué une contraction économique dans la région, le creux ayant été observé au premier semestre de 1999. À l'exception du Mexique, toutes les grandes économies de l'Amérique centrale et de l'Amérique du Sud sont restées faibles en 1999, encore que la situation se soit améliorée au fur et à mesure que l'année avançait. Ainsi, le ralentissement au Brésil s'est révélé moins grave que ce qu'on avait craint et, à mesure que la confiance est revenue, les taux d'intérêt à court terme ont nettement reculé par rapport à leurs sommets du début de l'année. Les exportations canadiennes de marchandises en Amérique centrale et en Amérique du Sud ont néanmoins régressé de 11,6 p. 100 en 1999, les déclins les plus importants étant constatés au Brésil (-36,3 p. 100), en Colombie (-46,1 p. 100) et en Argentine (-38,6 p. 100).

Tout comme en Asie de l'Est, il y a eu quelques éléments encourageants pour le Canada en Amérique latine : les exportations vers les partenaires de libre-échange que sont le Mexique et le Chili ont augmenté respectivement de 10,9 p. 100 et de 4,7 p. 100 – au Chili, malgré le déclin de la production dans cette économie. Dans l'ensemble, la région a absorbé 1,1 p. 100 des exportations canadiennes de marchandises en 1999, en baisse par rapport à 1,5 p. 100 en 1998[1].

[1] Les observations faites dans le cas de la part des États-Unis dans les exportations canadiennes (voir l'encadré 2) s'appliquent également dans ce cas-ci.

Tableau 9. Exportations canadiennes de marchandises vers les principales économies latino-américaines, 1989-1999

	1989-92	1993-96	1997	1998	1999
			Exportations (in millions de dollars)		
Mexique	673	1 082	1 277	1 467	1 626
Argentine	67	198	409	342	210
Brésil	575	1 123	1 693	1 382	881
Chili	155	333	392	339	355
Colombie	204	401	473	471	254
Venezuela	356	656	954	704	554
Total	2 029	3 792	5 198	4 705	3 881
			Part de toutes les exportations du Canada dans le monde		
Mexique	0,45	0,46	0,43	0,46	0,46
Argentine	0,04	0,08	0,14	0,11	0,06
Brésil	0,39	0,47	0,57	0,43	0,25
Chili	0,10	0,14	0,13	0,11	0,10
Colombie	0,14	0,17	0,16	0,15	0,07
Venezuela	0,24	0,28	0,32	0,22	0,16
Total	1,36	1,59	1,74	1,48	1,10

Source : Statistique Canada, *Exportations par pays*, n° 65-003-XPB au catalogue.

Sources des importations canadiennes

La croissance des importations canadiennes a été généralisée chez tous les partenaires commerciaux en 1999. Les importations en provenance des États-Unis se sont accrues de 6,7 p. 100, celles du Japon, de 9,7 p. 100, et celles de l'UE, de 12,1 p. 100. Les importations en provenance de l'Asie ont également augmenté rapidement (+9,7 p. 100), tout comme celles de l'Amérique latine (+14,2 p. 100), deux régions dont les produits sont devenus plus compétitifs en raison de l'affaiblissement des taux de change. Par conséquent, la part des États-Unis dans l'ensemble des importations du Canada est descendue à 76,3 p. 100, comparativement à 77 p. 100 en 1998. Le tableau 10 présente un aperçu historique de l'évolution de la structure des importations selon l'origine. Comme on peut le constater, les marchés d'importation du Canada sont plus diversifiés que les marchés d'exportation; dans les années 90, environ le quart des importations du Canada venaient d'autres régions que les États-Unis. Mais les parts de l'UE et du Japon ont fléchi dans les années 90, en partie au profit des États-Unis et en partie au profit d'autres pays.

Tableau 10. Parts des importations canadiennes de marchandises, années 50 aux années 90

	1950-1959	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	1997	1998	1999
				Part (en pourcentage)				
États-Unis	71,6	70,8	70,5	70,4	74,6	76,1	77,0	76,3
Reste du monde	28,4	29,2	29,5	29,6	25,4	23,9	23,0	23,7
• UE	n. d.	n d.	9,5	10,0	8,8	8,7	8,4	8,7
• Japon	n. d.	n d.	4,2	5,8	4,0	3,1	3,2	3,2
				Croissance (en pourcentage)				
États-Unis		8,9	26,4	20,1	13,2	17,3	10,5	6,7
Reste du monde		9,2	27,7	20,4	8,8	14,9	5,3	11,1
• UE		n. d.	n. d.	19,8	9,3	17,8	5,0	12,1
• Japon		n. d.	n. d.	29,7	5,0	20,5	10,8	9,7

Source : Statistique Canada, CANSIM, matrice 3651 : *Importations de marchandises sur la base de la balance des paiements, par 63 groupes principaux et par 6 marchés principaux, dérivés de la nomenclature standard des biens.*
nd = (non disponible)

Le commerce des marchandises : Évolution sectorielle

Les principaux faits saillants de la composition sectorielle des exportations du Canada en 1999 sont les suivants :

- À l'exception de l'équipement et des biens industriels, la valeur des exportations s'est accrue dans tous les grands secteurs.
- Grâce à l'expansion des exportations du secteur de l'automobile, ce secteur a retrouvé sa place habituelle de principal secteur d'exportation du Canada, après avoir été devancé en 1998 par les machines et l'équipement.
- La montée en flèche des prix de l'énergie vers la fin de l'année a provoqué une brusque augmentation de la valeur des exportations d'énergie.

Agriculture et pêche, énergie et produits forestiers

- In 1999, les exportations de produits de l'agriculture et de la pêche, de produits énergétiques et de produits forestiers ont augmenté de 12,6 p. 100 pour s'élever à 94,8 milliards de dollars. Elles représentaient 26,3 p. 100 de toutes les exportations de marchandises, en baisse par rapport à 31,8 p. 100 en 1989.
- Les importations de ces secteurs se sont accrues de 9,1 p. 100 pour se chiffrer à 31 milliards de dollars.
- L'excédent combiné dans ces secteurs a atteint 63,8 milliards de dollars en 1999, en hausse par rapport à 55,8 milliards de dollars en 1998.

Équipement et biens industriels

- Les exportations de produits industriels (qui comprennent les intrants intermédiaires comme les métaux, les produits chimiques, les plastiques et les engrais) ont fléchi de 0,9 p. 100, malgré des augmentations de volumes, en raison notamment de la faiblesse des prix des métaux.
- Les importations de ces produits ont augmenté de 3,1 p. 100 pour atteindre 62,1 milliards de dollars.

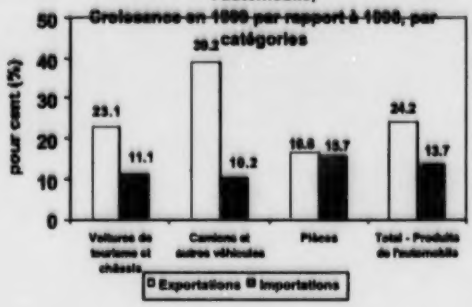
Biens de consommation

- La croissance des exportations de biens de consommation en 1999 a été de 9,4 p. 100. Cette performance a couronné une décennie de croissance exceptionnelle des exportations de biens de consommation, encore qu'à partir d'une base relativement petite. Durant la décennie, les exportations de biens de consommation ont affiché une croissance cumulative de 415 p. 100, venant en tête de tous les secteurs. La plus grande partie de cette croissance est attribuable à la vigueur du marché américain.
- La consommation vigoureuse au Canada s'est traduite par une forte demande d'importations de biens de consommation.
- Le Canada affiche habituellement un déficit du commerce des biens de consommation; en 1999, le déficit s'est creusé davantage.

Produits de l'automobile

- Les exportations d'automobiles ont augmenté de 24,2 p. 100 (près du double du taux de croissance de 12,2 p. 100 affiché en 1998) pour se situer à 96,1 milliards de dollars en 1999. La forte performance est attribuable en partie à l'arrivée au Canada de nouveaux modèles pour lesquels la demande a été particulièrement forte. Mais elle s'explique aussi par les effets de la grève chez GM qui avait abaissé les exportations en 1998. Soulignons l'expansion de 20,6 p. 100 des ventes canadiennes dans le reste du monde (c.-à-d. ailleurs qu'aux États-Unis).

Graphique 1. Commerce des produits de l'automobile,
Croissance en 1999 par rapport à 1998, par catégories



- Les importations ont augmenté de 13,7 p. 100 pour atteindre 75,9 milliards de dollars, vu que les ventes intérieures de véhicules neufs sont montées à 1,54 million de véhicules en 1999, en hausse de 7,9 p. 100 par rapport à 1998. Les ventes pour 1999 ont frôlé le record de tous les temps de 1,56 million de véhicules, atteint en 1988. Les voitures de tourisme et les camions ont contribué tous deux à la hausse affichée en 1999, les ventes de voitures de tourisme ayant augmenté de 8,9 p. 100 par rapport à 1998, tandis que les ventes de camions se sont accrues de 6,9 p. 100.

Machines et équipement

- En 1999, les exportations de machines et d'équipement ont augmenté de 7,8 p. 100, pour atteindre 85 milliards de dollars.
- Dans cette catégorie, les exportations d'« autres machines », qui comprennent le matériel de télécommunications et les machines de bureau, se sont accrues de 11 p. 100. Mais le déclin des exportations de machines agricoles a pesé sur ce secteur. La part du secteur dans l'ensemble des exportations est donc descendue à 23,6 p. 100 en 1999 (contre 24,4 p. 100 en 1998).
- Les importations de machines et d'équipement ont augmenté de 6,8 p. 100 pour atteindre 108,2 milliards de dollars. Les importations de machines industrielles et agricoles ont fléchi en 1999, tandis que les importations de machines de bureau et d'autres machines ont augmenté.

Évolution structurelle de la croissance des importations

En volume, la croissance des importations de marchandises s'est accélérée à 10,4 p. 100 en 1999, contre 7,3 p. 100 en 1998, ce qui correspond à l'accélération de la croissance intérieure à 4,2 p. 100 en 1999 comparativement à une croissance de 3,1 p. 100 l'année précédente. La croissance de la valeur des importations canadiennes de marchandises s'est cependant ralentie à 7,7 p. 100, comparativement à une croissance de 9,3 p. 100 en 1998. Le ralentissement de la croissance de la valeur des importations s'explique par l'évolution des importations de machines et d'équipement. Dans ce secteur, les volumes d'importations ont monté brusquement tandis que les prix ont décliné (ce qui semble indiquer une demande relativement

élastique). Le tableau 11 illustre la ventilation de la croissance des importations en valeur et en volume et fait ressortir le rôle des importations de machines et d'équipement.

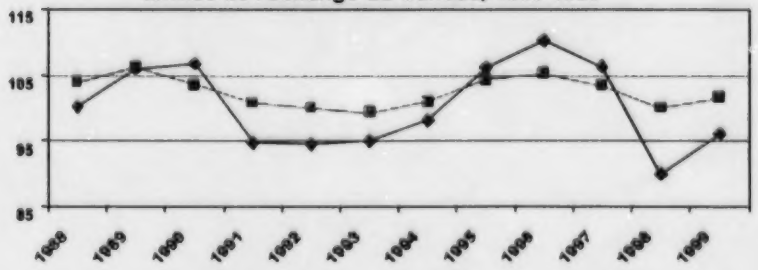
Tableau 11. Facteurs structurels influant sur la croissance des importations canadiennes en 1999

Produits	Valeur des importations en 1999 (milliards de dollars)	Croissance nominale en 1999 (en prix courants)	Croissance réelle en 1999 (en dollars constants de 1992)
Agriculture et pêche	17,6	2,2	4,6
Énergie	10,6	22,7	2,7
Forêt	2,7	9,7	13,6
Équipement et biens industriels	62,1	3,1	2,7
Machines et équipement	108,2	6,8	15,5
Produits de l'automobile	75,9	13,7	13,5
Autres biens de consommation	37,0	6,9	6,6
Total	326,7	7,7	10,4

Source : Statistique Canada, *Le commerce international de marchandises du Canada*, n° 65-001-XPB au catalogue, décembre 1999.

La croissance rapide du volume des machines et de l'équipement a été particulièrement importante pour le Canada en 1999, car elle a représenté une expansion importance de la capacité de production à un moment où l'économie tournait à des taux d'utilisation des capacités très élevés. Le fait que l'expansion des importations en volume de plus de 15 p. 100 a été réalisée avec une augmentation des importations en valeur de moins de 7 p. 100 rappelle aussi les avantages de l'achat d'intrants dans un marché international de grande envergure et compétitif, où les économies d'échelle et la concurrence féroce avantagent les petits acheteurs. Il convient également de souligner la forte augmentation des importations d'énergie. Même si le Canada est un exportateur net d'énergie, certaines régions de l'est du Canada sont des importateurs nets. Le redressement des termes de l'échange attribuable à la remontée des prix des produits de base qui a avantagé le Canada a donc désavantagé des régions de l'est du pays.

Graphique 2. Indice des prix des marchandises et termes de l'échange du Canada, 1988-1999



Source : Banque du Canada, *Statistiques bancaires et financières (divers numéro*

Tableau 12. Valeur, part et croissance du commerce des marchandises du Canada (base de la balance des paiements)

Secteur	Valeur (milliards de dollars)			Pourcentage du total			Croissance cumulative 1989-1999	Croissance en 1998-1999
	1989	1998	1999	1989	1998	1999		
Exportations								
Total	147,0	322,3	360,6	100,0	100,0	100,0	145,4	11,9
Agriculture et pêche	11,6	25,1	25,6	7,9	7,8	7,1	121,3	1,9
Énergie	13,7	23,9	30,3	9,3	7,4	8,4	120,8	26,8
Forêt	21,5	35,2	38,9	14,6	10,9	10,8	81,2	10,6
Biens industriels	32,3	57,5	56,9	22,0	17,8	15,8	76,4	-0,9
Machines et équipement	24,0	78,8	85,0	16,3	24,5	23,6	254,5	7,8
Automobile	34,0	77,4	96,1	23,1	24,0	26,7	183,0	24,2
Biens de consommation	2,6	12,4	13,6	1,8	3,9	3,8	415,4	9,4
Importations								
Total	139,2	303,4	326,7	100,0	100,0	100,0	134,6	7,7
Agriculture et pêche	8,3	17,3	17,6	5,9	5,7	5,4	113,7	2,2
Énergie	6,2	8,7	10,6	4,5	2,9	3,3	71,1	22,7
Forêt	1,4	2,5	2,7	1,0	0,8	0,8	101,8	9,7
Biens industriels	26,9	60,3	62,1	19,3	19,9	19,0	130,8	3,1
Machines et équipement	43,3	101,3	108,2	31,1	33,4	33,1	149,9	6,8
Automobile	31,9	66,8	75,9	22,9	22,0	23,2	137,6	13,7
Biens de consommation	15,0	34,6	37,0	10,8	11,4	11,3	146,0	6,9
Solde								
Total	7,7	18,9	33,9					
Agriculture et pêche	3,3	7,9	8,0					
Énergie	7,5	15,2	19,7					
Forêt	20,1	32,7	36,2					
Biens industriels	5,3	-2,8	-5,2					
Machines et équipement	-19,3	-22,5	-23,3					
Automobile	2,0	10,7	20,2					
Biens de consommation	-12,4	-22,2	-23,4					

Source : Statistique Canada, *Le commerce international de marchandises du Canada*, n° 65-001-XPB au catalogue, décembre 1999. Nota : Les sommes ne sont pas égales à 100, parce que les transactions spéciales, le transport intérieur et d'autres ajustements aux données de la balance des paiements, qui font partie du compte des échanges de biens, ne sont pas inclus.

Solde du commerce des marchandises

En 1999, l'excédent du commerce des marchandises est monté à 33,9 milliards de dollars, comparativement à 18,9 milliards de dollars en 1998. Ce résultat se compare à un sommet récent de près de 42 milliards de dollars, affiché en 1996. Les secteurs excédentaires (produits de l'agriculture et de la pêche, produits énergétiques, produits de la forêt et automobile) ont accru leur excédent, tandis que les secteurs déficitaires (biens industriels, machines et équipement et biens de consommation) ont creusé leur déficit. L'expansion de l'excédent du secteur de l'automobile, qui a atteint 20,2 milliards de dollars en 1999, comparativement à

10,7 milliards de dollars l'année précédente explique la plus grande partie de la croissance de l'excédent global.

Du point de vue des partenaires commerciaux, l'excédent du commerce des marchandises avec les États-Unis est grimpé à un record de 60,5 milliards de dollars en 1999, en hausse par rapport à un excédent de 35,9 milliards de dollars en 1998 et dépassant facilement le record précédent de 42,1 milliards de dollars, établi en 1996. Ailleurs, le déficit sur marchandises avec le Royaume-Uni est monté à 2,4 milliards de dollars (contre 1,2 milliard de dollars en 1998); par rapport aux autres pays de l'UE, il est monté à 7,9 milliards de dollars (contre 6,5 milliards de dollars en 1998); et par rapport au Japon, le déficit s'est creusé pour se situer à 1,4 milliard de dollars en 1999[2].

Évolution des termes de l'échange[3]

Le Canada est un exportateur net de marchandises : en 1999, les exportations d'aliments, d'énergie et d'autres produits industriels non chimiques se sont chiffrées à 133,2 milliards de dollars, tandis que les importations se sont élevées à 70,5 milliards de dollars, d'où un excédent de 62,7 milliards de dollars. La hausse des prix des produits de base en 1999[4] a contribué à une hausse des prix à l'exportation de marchandises du Canada[5]. Pendant ce temps, les prix à l'importation sont restés stables. Les termes de l'échange se sont donc améliorés de 1,6 p. 100, ce qui explique en grande partie l'amélioration de la balance commerciale, puisque, en volume, la croissance des exportations (10,5 p. 100) a à peine dépassé la croissance des importations (10,4 p. 100). Le graphique 2 compare les fluctuations d'un indice des prix mondiaux des marchandises aux termes de l'échange du Canada. Comme on peut le voir, l'orientation des variations des termes de l'échange suit de près l'évolution des prix des marchandises, encore que les fluctuations des termes de l'échange soient plus faibles

[2] Les soldes avec chacun des partenaires commerciaux se fondent sur les données à l'exportation du Canada; là encore, le tableau serait un peu différent si l'on se servait des données à l'importation de ces partenaires.

[3] Les fluctuations des prix à l'exportation par rapport aux prix à l'importation sont qualifiées de variations des « termes de l'échange » d'un pays. Une amélioration des termes de l'échange (c.-à-d. une hausse des prix à l'exportation par rapport aux prix à l'importation) signifie que le pouvoir d'achat d'un pays donné a augmenté : autrement dit, les revenus tirés d'une quantité donnée d'exportations achètent une plus grande quantité d'importations. Inversement, un déclin des termes de l'échange exige que le pays exporte davantage pour payer une quantité donnée d'importations. Les termes de l'échange sont exprimés habituellement comme l'indice des prix à l'exportation moyens divisé par l'indice des prix à l'importation moyens. Les termes de l'échange sont influencés par de nombreux facteurs, qui comprennent les variations des prix des marchandises, les variations des taux de change, la conjoncture nationale et internationale de l'offre et de la demande, les variations de la composition des produits exportés et importés, ainsi que les coûts domestiques et les tendances nationales des coûts et de la productivité. Il faut donc interpréter avec prudence les variations de cet indicateur.

[4] L'indice des prix de l'énergie de la Banque du Canada est remonté par rapport à un creux de 64,6 en 1998 à une moyenne de 78,8 en 1999. L'indice des prix des biens industriels (qui comprend les métaux, les minéraux, les produits forestiers et les autres matières premières non énergétiques) est passé de 108,0 en 1998 à 112,0 en 1999.

[5] L'orientation des fluctuations des prix à l'exportation moyens en 1999 dépend de l'indicateur utilisé. L'indice implicite de déflation des exportations (obtenu en divisant la valeur des exportations par leur volume) est passé de 1,15 à 1,16, soit une hausse de 1,2 p. 100. Mais l'indice des prix à l'exportation à pondération fixe dont se sert Statistique Canada pour calculer les termes de l'échange déclarés du Canada a augmenté de 1,6 p. 100. Le choix d'un indice ne modifie pas vraiment les conclusions, encore que les chiffres changent quelque peu; dans notre analyse, nous utilisons l'indice à pondération fixe.

que celles des prix des marchandises puisque le Canada est également un grand exportateur de produits manufacturés.

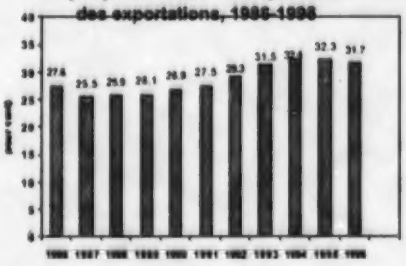
La hausse de la teneur en importations des exportations : Quelques conséquences

Avec l'intégration accrue de la production au-delà des frontières, une proportion croissante de la production canadienne à l'exportation est formée de produits intermédiaires importés. Cette situation a des conséquences marquées sur l'interprétation de l'incidence des exportations sur l'économie, comme nous le décrivons dans l'encadré 3.

Encadré 3. Teneur en importations des exportations : Conséquences sur l'emploi et la croissance

Traduisant l'intégration continue du Canada dans l'économie mondiale, la production intérieure de biens et de services destinés à l'exportation ainsi qu'à la consommation intérieure finale a dépendu de plus en plus des biens intermédiaires importés – autrement dit, la teneur en importations des exportations a augmenté. Au Canada, on évalue que la teneur en importations des exportations est passée de 27,6 p. 100 en 1986 à 31,7 p. 100 en 1996[6]. Le phénomène est largement répandu dans les divers secteurs, la plupart d'entre eux affichant une augmentation de la teneur en importations[7]. Cette situation a plusieurs conséquences sur l'interprétation de la performance commerciale.

Graphique 3. Teneur en importations des exportations, 1986-1996



Premièrement, cette tendance renforce les liens entre la croissance des exportations et la croissance des importations, car la croissance des exportations provoque une demande accrue d'intrants importés. Une partie de la vigueur de la croissance des importations ces dernières années est attribuable à la forte performance des exportations du Canada plutôt qu'uniquement à la vigueur de la demande intérieure.

Deuxièmement, à cause de cette tendance, la croissance des flux à l'exportation bruts a dépassé celle de la valeur ajoutée domestique des exportations. En 1986, les exportations de biens et services représentaient 27,9 p. 100 du PIB; la valeur ajoutée domestique de ces exportations ne représentait pour sa part que 21,5 p. 100 du PIB. En 1996, les exportations représentaient désormais 37,4 p. 100 du PIB, soit une hausse de 9,5 points de pourcentage, tandis que la valeur ajoutée domestique représentait 26,3 p. 100 du PIB, soit une hausse de 5,2 points de pourcentage ou environ la moitié plus. En extrapolant ces tendances jusqu'en 1999, lorsque la part des exportations de biens et services a atteint 43,2 p. 100 du PIB, on peut penser que la valeur ajoutée domestique aurait été portée à environ 30 p. 100 du PIB.

Troisièmement, la valeur ajoutée domestique des exportations et les emplois liés aux exportations dépendent beaucoup de la composition sectorielle des exportations. Ainsi, la valeur ajoutée domestique des exportations de véhicules moteur n'est que d'environ 36,5 p. 100, tandis que, pour les pièces d'automobile, elle est d'environ 62,3 p. 100 (d'après les données de 1996). En outre, les retombées sur l'emploi sont très différentes : 1 milliard de

[6] Source : Statistique Canada, Division des entrées-sorties.

[7] Source : Cameron, G. and Cross P., "The Importance of exports to GDP and Jobs", *Canadian Economic Observer*, novembre 1999. L'étude Cameron-Cross a révélé que 17 des 20 groupes de produits étudiés ont affiché une augmentation de la teneur en importations des exportations entre 1986 et 1995.

dollars d'exportations de véhicules moteur appuie environ 4 580 emplois, alors qu'un volume équivalent d'exportations de pièces d'automobiles en appuie 9 280 (là encore d'après les données de 1996). À l'autre extrême, dans les services d'enseignement privé, la valeur ajoutée domestique est de 89 p. 100, et 1 milliard de dollars d'exportations appuierait 25 110 emplois dans ce secteur (encore que le volume d'exportations dans cette catégorie soit bien inférieur à un milliard de dollars). Dans la santé et les services sociaux, la valeur ajoutée domestique des exportations est de 89,7 p. 100, et 1 milliard de dollars d'exportations appuierait 22 238 emplois (là aussi, le volume d'exportations dans cette catégorie est bien inférieur à un milliard de dollars).

À cause de cette tendance, il faut un volume croissant d'exportations pour appuyer un nombre donné d'emplois (d'autres facteurs vont évidemment dans le même sens, par exemple, la croissance de la productivité attribuable à l'investissement en capital et les gains d'efficience ont le même effet). En 1986, 1 milliard de dollars d'exportations appuyaient environ 12 800 emplois; en 1996, dernière année pour laquelle il existe des données, 1 milliard de dollars d'exportations en appuyaient 10 400. En extrapolant cette tendance jusqu'en 1999, on constate que les retombées sur l'emploi des exportations auraient été de l'ordre de 10 000 l'an dernier.

LE COMMERCE DES SERVICES

En 1999, les exportations de services ont atteint 49,2 milliards de dollars, ce qui correspond à 12 p. 100 des exportations de biens et services et représente une hausse de 7,1 p. 100 par rapport aux exportations de services d'une valeur de 45,9 milliards de dollars en 1998. Le taux de croissance en 1999 a été légèrement inférieur à celui de 8,8 p. 100 observé en 1997. La même année, les importations de services se sont chiffrées à 55,8 milliards de dollars, soit 14,6 p. 100 des importations de biens et services, en hausse de 5,6 p. 100 par rapport à des importations d'une valeur de 52,9 milliards de dollars en 1998.

Le commerce des services comprend quatre catégories : les services de voyage, les services de transport, les services gouvernementaux et les services commerciaux (qui comprennent les services comptables, les services juridiques, l'assurance, les services d'architecture, les services de génie et les services de consultation en gestion).

- En 1999, les exportations de services commerciaux se sont accrues de 7,8 p. 100 pour atteindre 23,9 milliards de dollars ou 48,7 p. 100 de toutes les exportations de services.
- Les exportations de services de voyage ont augmenté de 6,7 p. 100 pour atteindre 14,9 milliards de dollars, ce qui représentait 30,2 p. 100 de toutes les exportations de services.
- Les services de transport se sont accrus de 6,5 p. 100 pour atteindre 9,4 milliards de dollars ou 19,1 p. 100 de toutes les exportations de services.
- Les services publics ont augmenté de 3 p. 100 pour atteindre 0,98 milliard de dollars ou 2 p. 100 de toutes les exportations de services.

En ce qui concerne les importations de services :

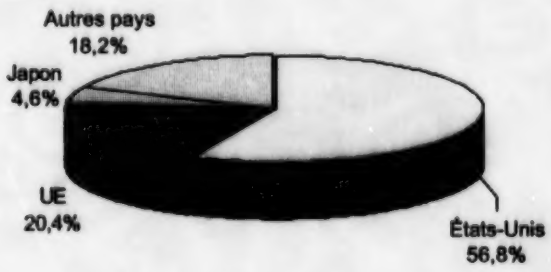
- En 1999, les importations de services commerciaux ont augmenté de 6,4 p. 100 pour atteindre 26,0 milliards de dollars ou 46,6 p. 100 de toutes les importations de services.
- Les importations de services de voyage se sont accrues de 5,1 p. 100 pour se situer à 16,8 milliards de dollars, ce qui représentait 30 p. 100 of toutes les importations de services.
- Les importations de services de transport ont augmenté de 4,7 p. 100 pour atteindre 12,4 milliards de dollars ou 22,2 p. 100 de toutes les importations de services.
- Les importations de services gouvernementaux se sont accrues de 2,7 p. 100 pour atteindre 0,65 milliard de dollars, ou 1,2 p. 100 de toutes les importations de services.

Le Canada a toujours été un importateur net de services, en règle générale et dans chacune des catégories de services sauf les services gouvernementaux. Le plus gros déficit se situe d'habitude dans le secteur des transports, suivi des services commerciaux et des services de voyage. Ces dernières années cependant, le déficit global s'est rétréci peu à peu. En 1999, le déficit pour l'ensemble du commerce des services a reculé à 6,6 milliards de dollars ou 0,70 p. 100 du PIB, comparativement à 7 milliards de dollars ou 0,78 p. 100 du PIB en 1998, et par rapport au niveau record de 13,6 milliards de dollars (1,9 p. 100 du PIB) observé en 1993. La réduction du déficit au fil des années s'explique en grande partie par une baisse des paiements nets au titre des services de voyage durant cette période.

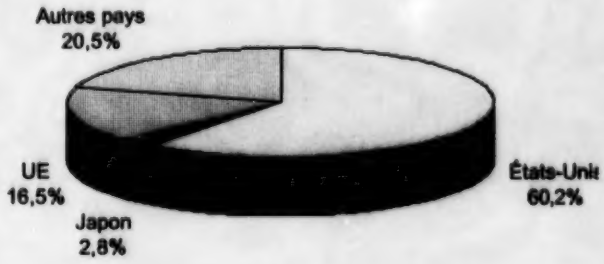
En ce qui concerne l'orientation des échanges commerciaux de services du Canada, les États-Unis demeurent le principal partenaire commercial du Canada. La part des États-Unis dans l'ensemble des échanges de services du Canada est cependant moins élevée que pour le commerce des marchandises (graphiques 4 à 7). Là encore, toutefois, les États-Unis deviennent un marché de plus en plus important, puisqu'il représentait 60,2 p. 100 des exportations canadiennes de services en 1999, comparativement à 56,8 p. 100 en 1989, une décennie plus tôt.

Du point de vue des partenaires commerciaux, les États-Unis ont vu leur part des importations canadienne descendre à 61,5 p. 100 en 1999 comparativement à 61,7 p. 100 en 1989. Les parts de l'UE et du Japon ont légèrement décliné, à la fois comme source et comme destination du commerce des services. Les parts relatives des autres pays se sont par ailleurs accrues durant la décennie.

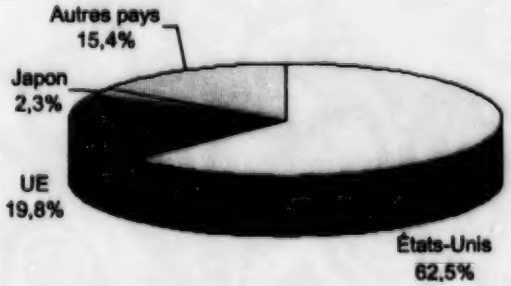
Graphique 4. Exportations de services dans quelques économies, 1989



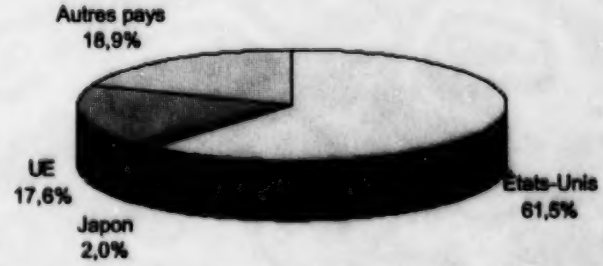
Graphique 5. Exportations de services dans quelques économies, 1999



Graphique 6. Importations de services en provenance de quelques économies, 1989



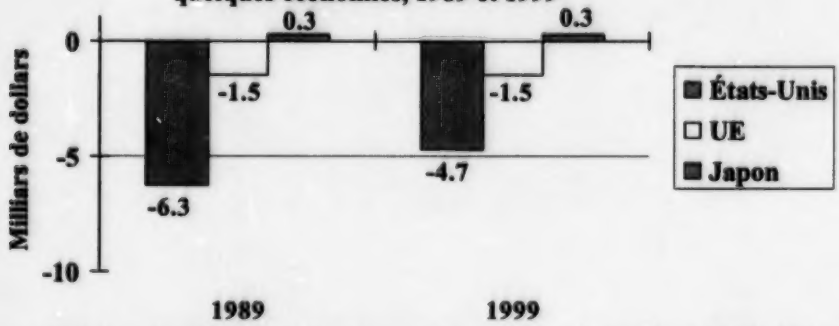
Graphique 7. Importations de services en provenance de quelques économies, 1999



Source : Statistique Canada, Balance des paiements internationaux du Canada, n° 67-001-XPB au catalogue, quatrième trimestre 1999

Le déficit du commerce des services du Canada avec les États-Unis et l'UE s'est donc rétréci tandis que l'excédent avec le Japon a été maintenu, comme le révèle le graphique 8.

Graphique 8. Solde du commerce des services du Canada avec quelques économies, 1989 et 1999



Source : Statistique Canada, Balance des paiements internationaux du Canada, n° 67-001-XPB au catalogue, quatrième trimestre 1999

Évolution des échanges canadiens de services

Les exportations et les importations canadiennes de services se sont accrues à un rythme constant au cours des deux dernières décennies. En pourcentage du PIB, les exportations de services du Canada sont montées à 5,2 p. 100 en 1999 contre 3,5 p. 100 en 1989-1992 et 4,5 p. 100 en 1993-1996. Les importations de services, qui ont augmenté plus lentement, ont également accru leur pourcentage du PIB; dans ce cas cependant, l'expansion a été minime – de 5 p. 100 en 1989-1992 à 5,9 p. 100 en 1993-1996 et à 6 p. 100 en 1999.

Comparativement au commerce des marchandises, le rythme de croissance du commerce des services a été plus lent. Par conséquent, le pourcentage des services dans les exportations canadiennes de biens et services est descendu à 12 p. 100 en 1999. Le pourcentage des importations de services est descendu lui aussi et s'est établi à 14,6 p. 100 en 1999.

Tableau 13. Échanges annuels moyens de services, 1960-1999

	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	1997	1998	1999
				Millions de dollars			
Exportations de services	1 543	4 381	13 867	34 468	42 207	45 901	49 157
Importations de services	1 984	6 588	19 284	44 568	51 270	52 856	55 790
				Pour cent			
Part des services dans l'ensemble des exportations	14,0	11,2	10,8	12,6	12,3	12,5	12,0

Part des services dans l'ensemble des importations	18,3	16,9	16,1	17,4	15,6	14,8	14,6

Source : Statistique Canada, *CANSIM*.

Le rythme relativement lent de la croissance du commerce des services du Canada ressort de manière encore plus évidente quand on fait des comparaisons internationales. Mesuré en dollars américains, le taux cumulatif de croissance des échanges bilatéraux de services du Canada de 1990 à 1998 n'a été que de 43 p. 100 tandis que le taux mondial a été de 64 p. 100 et le taux américain, de 76 p. 100.

Encadré 4

Le secteur du savoir, moteur du commerce des services commerciaux

Le secteur des services commerciaux est de loin le plus important du point de vue des échanges canadiens de services et il affiche la croissance la plus rapide. En 1999, les services commerciaux ont représenté 48,7 p. 100 des exportations de services et 46,6 p. 100 des importations de services.

Les services commerciaux comprennent un grand nombre des secteurs où dominent des activités axées sur le savoir. Par conséquent, le succès de ce secteur est important pour que le Canada poursuive son évolution comme économie du savoir. Comme le révèle le tableau ci-dessous, la croissance la plus rapide a été enregistrée dans les sous-secteurs à forte intensité en savoir, en particulier les frais de redevances et des licences, ainsi que la recherche-développement.

Tableau 14. Composantes des services commerciaux, 1993-1999

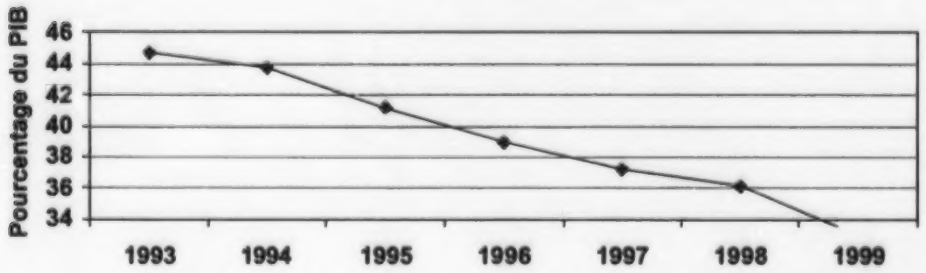
Composantes des services commerciaux	*Valeur (en millions de dollars)*		*Croissance annuelle moyenne 1993-1999*
	1993	1999	
Services de communications	1 417	2 578	9,4
Services de construction	88	284	8,2
Services d'assurance	2 810	3 631	3,6
Autres services financiers	850	1 419	7,6
Services informatiques et d'information	1 043	1 975	9,9
Frais de redevances et des licences	308	987	16,8
Commissions non financières	383	748	10,3
Location de matériel	204	294	5,5
Services de gestion	1 120	2 121	9,9
Publicité et services connexes	160	329	10,5
Recherche et développement	997	2 692	15,0
Services d'architecture, de génie et autres services techniques	1 398	2 651	9,2
Services divers aux entreprises	1 603	3 011	9,8
Services audio-visuels	599	980	7,0
Total	**13 113**	**23 934**	**9,5**

Source : Statistique Canada, *Transactions internationales de services du Canada*, n° 67-203-XPB au catalogue, 1999

REVENUS DE PLACEMENTS

Les revenus de placements comprennent les intérêts, les dividendes et le produit réinvesti d'investissements (directs, de portefeuille et autres) des Canadiens à l'étranger et des étrangers au Canada. Le Canada a toujours affiché un déficit de son compte de revenus de placements nets, car les revenus nets des non-résidents sur leurs investissements au Canada ont toujours largement dépassé les revenus que les Canadiens tiraient de leurs investissements à l'étranger. L'écart s'explique en grande partie par le fait que le Canada a surtout été un importateur net de capital pendant la plus grande partie de son histoire. Par conséquent, le stock des éléments de passif envers l'étranger du Canada (sur lesquels les étrangers tirent un revenu financier), qui se chiffrait à 964,0 milliards de dollars à la fin de 1999, était beaucoup plus élevé que celui des éléments d'actif du Canada à l'étranger (sur lesquels les Canadiens tirent un revenu financier), qui atteignait 663,7 milliards de dollars. Le solde net des investissements internationaux au Canada était donc de 300,3 milliards de dollars ou environ 33 p. 100 du PIB. Ce pourcentage a fléchi ces dernières années, comme en témoigne le graphique 9, la baisse ayant été particulièrement marquée en 1999, lorsque la dette extérieure nette a reculé de 7,9 p. 100, au moment où le PIB s'accroissait fortement. Le déclin de la dette extérieure nette en 1999 est d'autant plus remarquable qu'il était le premier depuis 60 ans.

Graphique 9. Dette extérieure nette en pourcentage du PIB, 1993-1999



Sources: Statistique Canada, *Comptes nationaux des revenus et dépenses*, n° 13-001-PPB au catalogue, quatrième trimestre de 1999. *Bilan des investissements internationaux du Canada*, n° 67-202-XIB au catalogue, 1999.

En 1999 :

- Les revenus de placements des résidents canadiens sur leurs investissements à l'étranger s'est chiffré à 3,2 milliards de dollars. De ce montant, 48 p. 100 provenaient d'investissements directs, 13 p. 100 d'investissements de portefeuille et les 39 p. 100 qui restent, les autres investissements (qui comprennent les prêts, les dépôts, les réserves et d'autres actifs).
- Les revenus des résidents étrangers sur leurs placements au Canada se sont établis à 63,9 milliards de dollars. De ce montant, environ 32 p. 100 provenaient d'investissements directs à l'étranger, 47 p. 100 d'investissements de portefeuille et les 21 p. 100 qui restent, d'autres investissements.
- Le Canada avait un déficit de 32,7 milliards de dollars au titre des revenus de placements, en hausse de 3,6 milliards de dollars par rapport à l'année précédente. Environ 80 p. 100 de ce déficit était attribuable au déficit des revenus d'investissements de portefeuille.

- Le déficit des revenus de placements a été presque aussi élevé que l'excédent du commerce des marchandises du Canada (33,9 milliards de dollars).

LE COMPTE COURANT

Le solde du compte courant est la somme des balances du commerce (marchandises et services), des revenus de placements et des transferts. Du point de vue analytique, un excédent du compte courant indique que le pays a tiré des revenus (ou obtenu par des transferts) à l'étranger plus élevés que ce qu'il a payé et est donc un épargnant net à l'échelle internationale (ce qui se traduit par des sorties nettes de capitaux et un déficit du compte capital). Inversement, un déficit du compte courant signifie qu'un pays affiche donc une épargne nette négative et est donc un emprunteur net à l'échelle internationale (dont témoigne des entrées nettes de capitaux et donc un excédent du compte capital). Du point de vue comptable, un déficit du compte courant traduit une pénurie d'épargne intérieure par rapport à l'investissement intérieur.

Depuis le début des années 70, le Canada a toujours affiché un déficit du compte courant. Dans une grande mesure, l'apparition d'un déficit structurel du compte courant a coïncidé avec l'apparition d'un déficit structurel des finances publiques. Dans les années 90, le Canada a réduit le déficit du secteur public (la part du déficit budgétaire du gouvernement en proportion du PIB a atteint son sommet de 8 p. 100 en 1992, avant que le budget ne redevienne excédentaire à partir de 1997). Au même moment toutefois, la part de l'investissement privé dans le PIB canadien n'a cessé de descendre, et est passée de 22 p. 100 dans la première moitié des années 80 à 14,5 p. 100 en 1999. Le Canada a donc eu besoin constamment d'emprunts nets à l'étranger pour financer l'investissement intérieur.

Tableau 15. Épargne et investissement intérieurs, en pourcentage du PIB, années 80 à 1999

	Privé			Public	Solde du compte courant
	Épargne	Investissement	Excédent de l'épargne sur l'investissement	Excédent budgétaire (+) Déficit budgétaire (-)	
1981-1985	22,2	17,8	4,4	-5,6	-1,3
1986-1990	19,8	18,9	0,9	-4,2	-3,3
1991-1995	18,5	15,2	3,4	-6,5	-2,9
1996	17,4	15,3	2,1	-1,8	0,5
1997	15,5	17,8	-2,3	0,8	-1,6
1998	14,8	17,6	-2,8	1,9	-1,8
1999	14,5	17,7	-3,2	2,8	-0,5

Source : Statistique Canada, *Comptes nationaux des revenus et dépenses*, n° 13-001-PPB au catalogue, quatrième trimestre de 1999. Nota : En raison de la divergence statistique qui existe dans les comptes nationaux, la somme des parts de l'excédent de l'épargne privée sur l'investissement privé et de l'excédent ou du déficit budgétaire par rapport au PIB ne correspond pas nécessairement au pourcentage du déficit du compte courant par rapport au PIB.

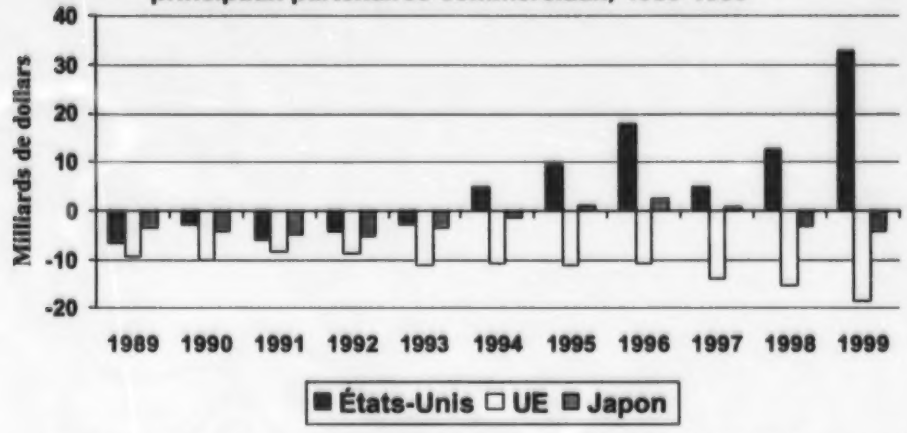
En 1999, tout comme pendant toute la décennie sauf en 1996, le Canada a affiché un déficit du compte courant. Mais à 4,3 milliards de dollars ou 0,5 p. 100 du PIB, l'ampleur du déficit était en forte baisse par rapport au déficit de 16,4 milliards de dollars ou 1,8 p. 100 du PIB enregistré en 1998 (graphique 10). La contraction du déficit du compte courant en 1999 est largement attribuable à une augmentation de l'excédent de la balance des marchandises.

Graphique 10. Structure du compte courant du Canada, 1989-1999

Source : Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, n° 67-001-XPB au catalogue, quatrième trimestre de 1999

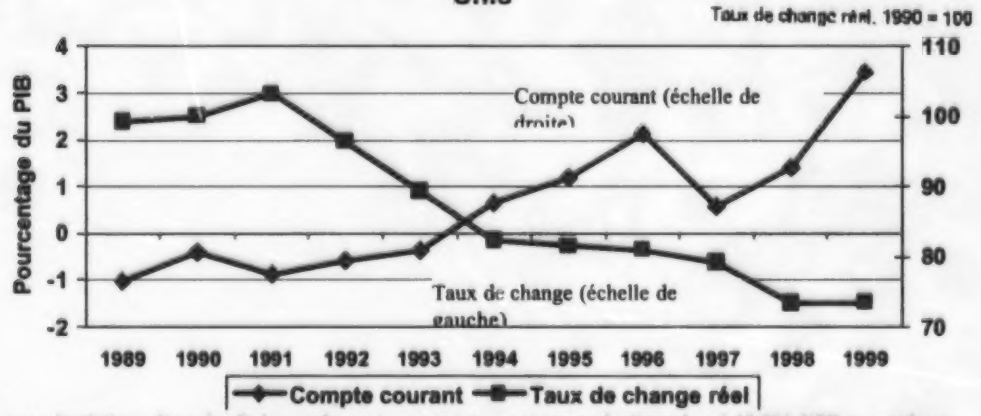
Dans les années 90, l'excédent croissant du compte courant du Canada par rapport aux États-Unis a été compensé en partie par un déficit croissant avec l'UE. Le solde avec le Japon a eu tendance à être peu élevé et à afficher des variations cycliques (voir le graphique 11). L'excédent de 32,7 milliards de dollars en 1999 du compte courant du Canada avec les États-Unis était le plus élevé jamais vu. Le déficit du compte courant du Canada avec l'UE s'est creusé et a atteint 18,4 milliards de dollars en 1999, comparativement à un déficit de 15,3 milliards de dollars en 1998. Par rapport au Japon, le Canada a connu une brève période d'excédents du compte courant de 1995 à 1997, suivie cependant d'un déficit de 3,1 milliards de dollars en 1998, qui s'est creusé à 4 milliards de dollars en 1999.

Graphique 11. Balance du compte courant avec les principaux partenaires commerciaux, 1989-1999



Source : Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, n° 67-001-XPB au catalogue, quatrième trimestre de 1999.

Graphique 12. Taux de change réel du Canada par rapport aux États-Unis et balance du compte courant avec les États-Unis



Source : Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, n° 67-001-XPB au catalogue, quatrième trimestre 1999. Banque du Canada, *Statistiques bancaires et financières*, février 2000.

Comme le révèle le graphique 12 ci-dessus, l'amélioration de la balance bilatérale du Canada avec les États-Unis, qui est passée d'un déficit à un excédent en 1994, était reliée inversement à la dépréciation du dollar canadien en termes réels durant cette période[8]. D'autres facteurs, comme la reprise cyclique plus vigoureuse aux États-Unis, ont également exercé une influence importante.

[8] Au graphique 12, le taux de change réel du Canada par rapport aux États-Unis correspond au prix des biens américains exprimé en prix des biens canadiens (comme l'implique le terme « réel »). Ce calcul montre que des biens canadiens qui pouvaient acheter autant de biens américains en 1990 ne pouvaient plus en acheter que 74 p. 100 en 1999.

LE COMPTE CAPITAL ET LE COMPTE FINANCIER

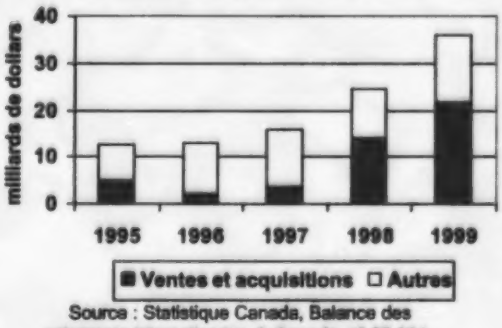
Le compte capital et le compte financier comprennent les entrées et les sorties d'investissement direct, les investissements de portefeuille et les autres investissements (prêts, dépôts, réserves internationales et autres actifs).

Investissement direct

L'investissement direct étranger au Canada (IDEC) en 1999 a grimpé de 47 p. 100 pour atteindre un record de 36 milliards de dollars. Les entrées de capitaux en provenance des États-Unis se sont accrues de 82,3 p. 100 pour s'établir à 38,2 milliards de dollars, comparativement à 20,7 milliards de dollars en 1998, à la faveur principalement d'acquisitions d'entreprises canadiennes par des investisseurs américains (voir le graphique 13).

Il convient de souligner que l'investissement direct étranger (IDE) en provenance des États-Unis a été plus élevé que l'ensemble de l'IDE au Canada en 1999. Cette situation traduit le fait que les investissements en provenance des États-Unis ont couvert l'IDE négatif (c.-à-d. le rapatriement net de l'investissement direct) du Japon et du Royaume-Uni

Graphique 13. IDE au Canada : Ventes, acquisitions et autres flux, 1994 -1999



Source : Statistique Canada, Balance des paiements internationaux duCanada, n° 67-001-XPB au catalogue, quatrième trimestre de 1999

Du point de vue sectoriel, les chefs de file ont été les finances et l'assurance, les machines et le matériel de transport.

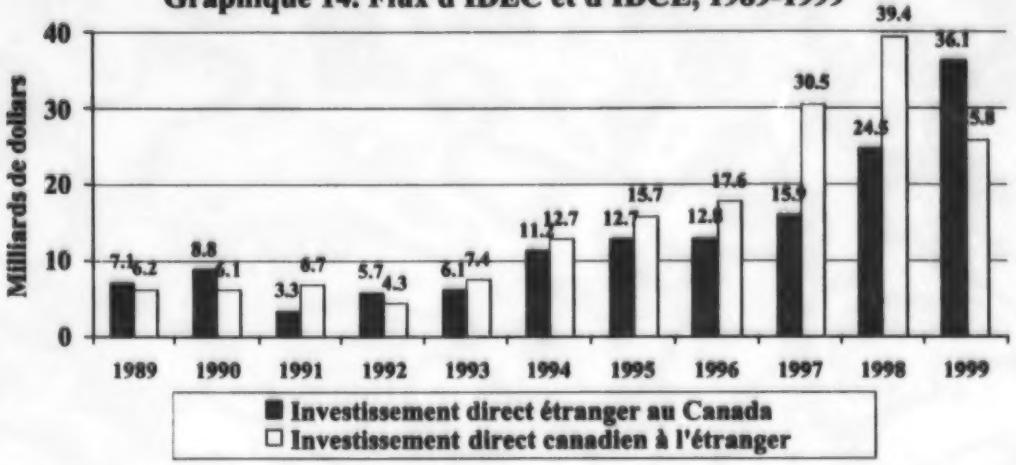
Les investissements directs canadiens à l'étranger (IDCE) en 1999 se sont établis à 25,8 milliards de dollars, en baisse de 34.6 p. 100 par rapport à 39,4 milliards de dollars en 1998, le premier déclin annuel depuis 1992.

La baisse des sorties d'investissement a été répartie entre plusieurs pays, mais elle s'est concentrée sur le marché américain : l'IDCE aux États-Unis est reculée de 30,5 milliards de dollars en 1998 à 16,7 milliards de dollars en 1999, soit un déclin de 45 p. 100. Les États-Unis sont néanmoins demeurés la principale destination de l'investissement direct canadien à l'étranger, puisqu'ils ont représenté 64,6 p. 100 de tous les investissements. Contrairement à ce qui s'était produit en 1998 lorsque les investisseurs canadiens avaient réduit leurs investissements directs au Royaume-Uni, dans les autres économies de l'UE et au Japon, ces investissements se sont accrus en 1999. Du point de vue sectoriel, le secteur des finances et de l'assurance a affiché la proportion la plus élevée (42 p. 100) de toutes les sorties d'IDE. Les investissements dans les secteurs habituels de l'IDCE comme l'énergie et les minéraux métalliques ont fléchi par rapport à 1998.

De 1993 à 1998, l'IDCE a toujours dépassé l'IDEC. En 1999, cependant, l'IDEC a dépassé de 10,3 milliards de dollars l'IDCE (graphique 14). Le niveau élevé des flux bilatéraux semble indiquer que le

principal moteur de ces investissements a été les transformations fondamentales de la structure de l'industrie et du commerce en réponse aux forces du marché mondial plutôt que des facteurs passagers comme la dynamique des taux de change ou des facteurs cycliques.

Graphique 14. Flux d'IDEC et d'IDCE, 1989-1999



Source : Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, n° 67-001-XPB au catalogue, quatrième trimestre 1999.

Dans cette conjoncture, le stock d'IDEC est monté à 240 milliards de dollars à la fin de 1999, alors que l'IDCE a atteint 257 milliards de dollars. Comme le révèle le tableau 16, les finances et l'assurance ont obtenu la plus forte part sectorielle des stocks d'IDCE et d'IDEC en 1998. Les données sur la ventilation sectorielle en 1999 ne sont pas encore publiées.

Tableau 16. Stocks d'IDCE et d'IDEC, par secteur, fin de 1998

Groupe sectoriel	Stocks d'IDCE en 1998		Stock d'IDEC en 1998	
	Milliards de dollars	Pourcentage du total	Milliards de dollars	Pourcentage du total
Bois et papier	6,5	2,7	16,5	7,6
Énergie et minéraux métalliques	54,1	22,6	39,8	18,4
Machines et matériel de transport	8,2	3,4	30,9	14,3
Finances et assurance	79,8	33,3	41,6	19,2
Services et commerce de détail	26,4	11,0	20,9	9,6
Autres industries	64,7	27,0	67,3	31,0
Total	239,8	100,0	217,1	100,0

Source : Statistique Canada, *Bilan des investissements internationaux du Canada*, n° 67-202-XIB au catalogue, 1999.

En ce qui concerne le pays d'origine, les États-Unis ont représenté 68 p. 100 de tous les stocks d'IDEC en 1998, suivis du Royaume-Uni à environ 8 p. 100. Quant au stock d'IDCE, les États-Unis en ont représenté 52,6 p. 100 et l'UE, 19,3 p. 100.

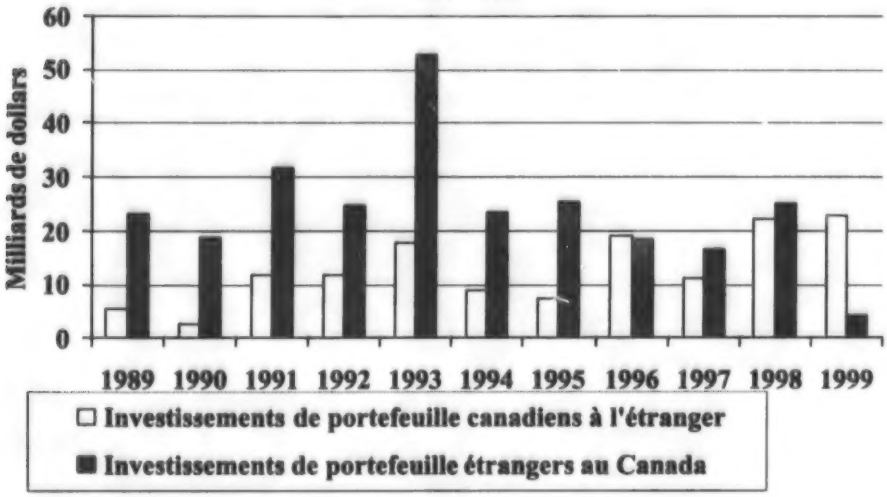
Investissements de portefeuille

Les investissements de portefeuille étrangers, qui comprennent les placements dans des obligations, des actions et des instruments du marché monétaire canadiens, ont baissé considérablement en 1999, pour atteindre un creux de 4,2 milliards de dollars, comparativement à 25 milliards de dollars en 1998. Cette chute était surtout attribuable à un retrait net de 13,4 milliards de dollars d'investissements étrangers sur les marchés monétaires canadiens en 1999.

Les investissements de portefeuille canadiens à l'étranger ont peu bougé, passant de 22,2 milliards de dollars en 1998 à 22,9 milliards de dollars en 1999. Par contre, la composition de ces investissements a varié, puisque les Canadiens ont investi davantage dans des actions étrangères et moins dans les obligations étrangères.

Pour la deuxième fois depuis 1956, les investissements de portefeuille canadiens à l'étranger ont dépassé les investissements de portefeuille étrangers au Canada. La même situation s'était produite en 1996, lorsque les sorties avaient dépassé les entrées de 0,9 milliard de dollars. En 1999, l'écart a été de 18,7 milliards de dollars (graphique 15).

Graphique 15. Investissements de portefeuille étrangers au Canada et investissements de portefeuille canadiens à l'étranger, 1989-1999



Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, n° 67-001-XPB au catalogue, quatrième trimestre 1999.

Vu que les entrées ont continué de dépasser les sorties en 1999, le stock d'investissements de portefeuille des Canadiens à l'étranger a atteint 163,7 milliards de dollars, tandis que le stock des investissements de portefeuille étrangers au Canada est descendu à 495,5 milliards de dollars.

SOMMAIRE DE LA BALANCE DES PAIEMENTS

Le tableau 17 présente un portrait sommaire de la balance des paiements en 1999. Les pratiques comptables reconnues font que la balance des paiements d'un pays est toujours en équilibre. Autrement dit, un déficit du compte courant doit être compensé par un déficit du compte financier et du compte capital (et vice-versa). C'est ce qui s'est produit en 1999.

Il convient de souligner que la balance des règlements officiels du Canada a affiché un excédent de 8,842 milliards de dollars, ce qui indique que la Banque du Canada a accru considérablement ses réserves de change. Encore une nouvelle positive, dans ce qui s'est avéré une année généralement très prospère pour le Canada du point de vue de l'activité économique internationale.

Tableau 17 : Comptes de la balance des paiements internationaux du Canada en 1999

	Milliards de dollars		
COMPTE COURANT			
• Exportations de biens et services	409 757		
• Importations de biens et services	382 452		
a. Balance commerciale		27 305	
• Revenus de placements à l'étranger	31 166		
• Revenus de placements des étrangers	63 903		
b. Revenus de placements nets		-32 737	
c. Transferts courants nets		1 093	
1. Solde du compte courant (a + b + c)			-4 339
COMPTE FINANCIER			
• Investissement direct canadien à l'étranger	-25 796		
• Investissement direct étranger au Canada	36 057		
d. Investissement direct étranger net		10 261	
• Investissements de portefeuille à l'étranger	-22 947		
• Investissements de portefeuille au Canada	4 199		
e. Investissements de portefeuiile nets		-18 748	
f. Autres investissements nets		-4 823	
2. Solde du compte financier (d + e+ f)			-13 310
Soit :			
- réserves internationales officielles	- 8 818		
- autres éléments du compte financier	-4 492		
3. Solde du compte capital			5 091
4. Divergence statistique			12 559
Balance des paiements (1 + 2 + 3 + 4)			0

Source : Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, n° 67-001-XPB au catalogue, quatrième trimestre de 1999.